جامعة الجزائر

معهد العلوم الاقتصادية

أطروحة

للحصول على شهادة الماجستير في الاقتصاد
اختصاص التقنيات الكمية

تسويق النسيج في القطاع الخاص الجزائري

تقديم

مسيكة بوفامة - بعداش

اشراف

سليمان بدراني (أستاذ مبرز)

ديسمبر 1985

الخطـــة التفصيليــة

-ص-

.../...

.../...

.../...

الاشكـــاليــــــة :-

لقد أبرزت الكثير من الاحصائيات مدى سيطرة القطاع الخاص الوطني في الجزائـــر على تسويق السلع النهائية التي تصب مباشرة في سوق المستهلك النهائي ، سواء كانـــت هذه السلع من منتجات القطاع العام أو القطاع الخاص .

هذا رغم كون البلاد تتجه نحو التحول الى النظام الاشتراكي وبالتالي وجوب هيمنة القطاع العام على كل ميادين النشاط الاقتصادي وتواجد القطاع الخاص باعتباره مكمـــلا للقطاع العام وبالتالي تابعا لـه .

لكن هذه الاحصائيات والمعلومات المتوفرة كما أشرنا تدل دلالة واضحة على سيطرة القطـــاع الخاص وتزايد هذه السيطرة في التجارة من سنة لأخرى والجدول التالي يؤكد هـــذه الظـــاهــــرة .

الجـــــــدول رقـــم (1)

تطور نصيب تجارة القطاع الخاص من القيمة المضافة في الفترة 1969 - 1978 - (بالنسبـــة المئويــــــة) .

البيـــان / السنوات	1969	1973	1974	1977	1978
مجموع القيمة المضافـــة في القطاع الخـــاص	% 66	% 45	% 38	% 35	% 34
القيمة المضافة في التجارة في القطاع الخـــاص	% 69	% 62	% 86	% 77	% 78

المصدر : - بن اشنهو عبد اللطيف :((التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962- 1980)) . طبع مركز الأبحاث في الاقتصاد التطبيقي . الجزائر العاصمة (ص 165) .

ان هذه الاحصاءات تبرز بوضوح سيطرة القطاع الخاص على التجارة بالمقارنة مع القطاع العام ، وهذه السيطارة تنمو من سنة لأخرى رغم تناقص نصيب القطاع الخاص من القيمة المضافة بصفة اجمالية حيث نجد أن نصيب القطاع الخاص من القيمة المضافة في التجارة سنة 1969 بلغ (69٪) وأصبح سنة 1977 (77٪) و 78٪ سنة 1978 ،وهذا التزايد يدل من جهة أخرى على تناقص نصيب القطاع العام من هذا النشاط ،رغم أنه من المفروض أن يحدث العكس أي تزايد نصيب القطاع العام في جل النشاطات الاقتصادية باعتباره القطاع الممثل للنظام الاشتراكي في البلاد . وكل النصوص الرسمية والخطب السياسية والتوجيهات الاقتصادية والاجتماعية تؤكد ذلك .

وهذه السيطرة التي يتمتع بها القطاع الخاص في التجارة بالمقارنة مع القطاع العام تظهر بحدة في كل سلع الاستهلاك الضروري للمواطن وخاصة بالنسبة للمنتجات النسيجية والجدول التالي يبين حدة هذه الظاهرة .

الجدول رقم (2)

توزيع العمالة وعدد المؤسسات التجارية بين كل من القطاع العام والقطاع الخاص في فرع النسيج سنة - 1981 .

القطاع / البيان	العمالة التجارية (عامل)	٪ من العمالة التجارية	عدد المؤسسات التجارية (مؤسسة)	٪ من عدد المؤسسا
القطاع الخاص	45 25	67،9	10 1113	98،5
القطاع العام	21 39	32،1	* 154	1،5
مجموع القطاعين	6664	100،0	10 267	100،0

المصدر :- قمنا باعداد الجدول على أساس احصائيات من وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية، حصلنا عليها من مكتب الاحصائيات سنة 1982 .

* بخصوص بعض نقاط البيع التابعة للقطاع العام في بعض الاختصاصات لاحظنا عدم تواجدها في الاحصائيات التابعة لوزارة التخطيط والتهيئة العمرانية رغم تواجدها الفعلي ،مثلا تجارة التجزئة المتواجدة في أسواق الفلاح والأروقة الجزائرية ضمن فرع النسيج لم تظهر في هذه الاحصائيات .

نلاحظ من خلال هذا الجدول السيطرة الساحقة للقطاع الخاص فيما يخص تسويق المنتجات النسيجية حيث كان نصيبه من العمالة 9 ، 67٪ ومن عدد المؤسسات 5 ، 98٪ ، وهذا معناه تواجد القطاع الخاص بدون منافس ذا أهمية ضمن هذا الفرع .

وكلا الجدولين رقم (1) ورقم (2) يؤكدان ظاهرتين تنبع الثانية من الأولى :-

1 - بخصوص سيطرة القطاع الخاص على النشاط التجاري اجمالا بالمقارنة مع القطاع العام .

2 - بخصوص سيطرة القطاع الخاص على تسويق المنتجات النسيجية وبحدة واضحة .

ان هذه الوضعية تدعو الى التفكير وتطرح العديد من التساؤلات عن أسباب هذه السيطرة والآثار الناجمة عن ذلك ، ويمكن اجمال هذه التساؤلات في النقاط التالية :-

1 - هل هذه السيطرة في التسويق فقط أم تمتد الى ماقبل ذلك (مرحلة الانتاج) ؟

2 - ماهي الاسباب التي ساعدت على هذه السيطرة التي يتمتع بها القطاع الخاص في التجارة ؟

3 - ما أثر هذه السيطرة على الاقتصاد الوطني وبالخصوص على عمليات نقل القيمة من القطاع الخاص الى القطاع العام ؟ .

ان هذه التساؤلات تدعو الى أهمية البحث والتحليل حول دور ومكانة القطاع الخاص في التسويق ، وكيفيات نشاطه وتأثيره على الأقتصاد الوطني ، وتعتبر دافعا هاما للبحث والدراسة حول هذه الظاهرة هذا بالاضافة الى اسباب أخرى لا تقل أهمية يمكن ادراجها فيمايلي :

1 - رغم أهمية التجارة والسوق الداخلية في الميدان الاقتصادي والتي تعتبر العصب النهائي

.../...

لكل العمليات الانتاجية الخاصة بالتنمية وتلبية حاجيات الجماهير ،كما تعتبر مرحلة هامة من مراحل عمل الرأسمال وهي تحقيق القيمة ، غير أننا نلاحظ أن أغلب الدراسات ركزت على القطاع الانتاجي ولم تعطي الجانب التجاري الكثير من الاهتمام ، وهذا الاهمال سبب الكثير من المشاكل لأغلب المؤسسات وأورثها أحجام هائلة من المخزون غير المباع .

2 - لقد تناولت القطاع العام الكثير من الدراسات رغم كونها كانت دائما تركز على الجانب الانتاجي دون التجاري ،لكن القطاع الخاص لم يحظ بمثل هذا الاهتمام وبقي مهملا من طرف الدارسين والباحثين فهذا القطاع يكاد يكون غير معروف بالمقارنة مع القطاع العام ، يعمل في الظل دون توافر الاحصائيات الكافية والمعلومات التي تبين حجمه وثقله والمدى الذي وصل اليه . فكل من يريد أن يلقي الضوء على نشاط من نشاطاته يلاقي أبوابا موصدة من حيث الاحصاءات والمعلومات التي تبين من أين بدأ هذا القطاع والى أين وصل ،فمثلا القطاع العام تناولته الدراسات والأبحاث محللة طبيعته وبنيته وسيرورته ،بينما القطاع الخاص لم يتلق مثل هذه العناية الا في الآونة الأخيرة حيث تناولته قلة من الدراسات بالبحث والتحليل لمعرفة طبيعته ومواضع تركزه ،وهذا نتيجة للنمو المتزايد لهذا القطاع من جهة ولتزايد المشاكل التي رافقت هذا النمو وبالتالي زيادة ترابطه بالقطاع العام وتأثيره على الاقتصاد الوطني . وخصوصا في ميدان التسويق ،الا أن هذه الدراسة لم تركز كذلك على جانب التسويق .

.../...

3 - يعاني ميدان التسويق في الجزائر الكثير من المشاكل ويرجع هذا لعدم الاهتمام بوظيفة التسويق من طرف أغلب المؤسسات الانتاجية والتجارية والتي لا تدرس بما فيه الكفاية وظيفة التسويق ،كدراسة العرض والطلب والمؤثرات عليهما ،ودراسة منافذ التوزيع وما يتصل بها من مشاكل النقل والتخزين والصيانة .

كل هذا أدى لوجود فائض عن الطلب أو فائض غير مطلوب . وبالتالي نقص في بعض السلع واختفائها من فترة لأخرى نتيجة تواجد عجز فيما هو مطلوب . وهذا أدى لظهور السوق السوداء والأسواق الموازية وفتح مجالات المضاربة للطفيليين الذين استطاعوا استغلال كل الظروف المواتية لجمع الأرباح دون عناء والاثراء على حساب الغير . كل هذه التصرفات أدت لظهور طبقة بورجوازية مزيفة لا تحمل من صفات البورجوازية الحقيقية سوى المظهر . بحيث لا تعير المشاكل الاقتصادية الحقيقية أي أهتمام بل أصبحت جسما غريبا عن الاقتصاد الوطني يستنزف ثرواته ويستخدمها لصالح الشرائح الطفيلية . وذلك لكون هذه الفئة لا تكون تشكيلة اجتماعية بورجوازية وطنية متجانسة تحاول تحقيق مصالحها عن طريق تحقيق مصالح المجتمع وذلك بالنشاط في الفروع التي تكمل القطاع العام ،بل نجدها تستعمل مواردها في مجالات لا فائدة منها كالاسراف في شراء السلع الكمالية وأدوات الترف وتحويل هذا الفائض الى الخارج بطرق شتى وحتى الدخول بالمضاربات النقدية للعملة الوطنية خارج البلاد .

أما اذا قامت هذه الفئة باستثمار هذا الفائض داخليا فانها تتجه الى الفروع والنشاطات السهلة التي لاتتطلب منها بذل أي جهد مما أدى لتشبع مثل هذه الفروع

مع تدني مستوى النوعية في انتاجها ،كما تنتهج السبل التي تحقق لها الأرباح الغير مبررة والهروب من المجالات التي تؤثر على أرباحها كتوسيع انتاجها عموديا أو أفقيا بل تستخدم طرقها المفضلة في التخفي كالتنويع في استثماراتها والتفتيت لرأسمالها .(1)

مما يخفي حقيقة حجم هذا الرأسمال وبالتالي الافلات من أجهزة المراقبة ودفع الضرائب .

4 - لقد أكد الميثاق الوطني وكل النصوص الرسمية على أهمية دور القطاع الخاص في التجارة. واعتبر تجار التجزئة والحرفيين حلفاء للثورة ،فهل أدى هؤلاء دورهم بالفعالية المنتظرة ؟ ،أما الأسباب التي دفعتنا للتركيز على فرع النسيج بالذات فتتمثل فيما يلي :-

1 - أن الرأسمال الخاص الوطني يسيطر على جزء هام من انتاج النسيج و بالتالي نجده يحتل مكانة معتبرة من استثمارات القطاع الخاص في هذا الفرع أو حتى بالمقارنة مع القطاع العام ،ويمكن التأكد من ذلك من خلال الجدول التالي :-

الجدول رقم (3)

مكانة القطاع الخاص في فرع النسيج من الاقتصاد الوطني سنة - 1980 -

البيان	من عدد المؤسسات (%)	من العمالة (%)	من رقم الأعمال (%)	من القيمة المضافة (%)
القطاع الخاص نسيج بالنسبة لمجمل القطاع الخاص	% 33	%39، 3	% 43،	——
القطاع الخاص نسيج بالنسبة للقطاع العام نسيج	——	% 62،9	% 72 ، 6	% 60 ، 4

المصدر :- قمنا باعداد الجدول على أساس احصاءات من وزارة الصناعات الخفيفة سنة 1980 .

---

(1) ربيع محمد يحيى (القطاع الصناعي الخاص في الجزائر) مركز الابحاث في الاقتصاد التطبيقي - الجزائر العاصمة - ماي 1981 .

- احصائيات غير متوفرة .

من خلال هذا الجدول نلاحظ مدى المكانة الهامة التي يحتلها القطاع الخاص من انتاج فرع النسيج فبالنسبة لنصيب النسيج من القطاع الخاص نجده يدور حول 40٪ ، أما بالمقارنة مع القطاع العام فان نصيب هذا الفرع في القطاع الخاص بالنسبة للقطاع العام فهو يتجاوز أل 50٪ بكثير حيث يصل الى 9،52٪ من العمالة و 6،72٪ من رقم الأعمال و 4 ،60٪ من القيمة المضافة ، وهذا يدل على سيطرة القطاع الخاص على فرع النسيج .

وعلى هذا الأساس فان السؤال الذي يتبادر للذهن كالتالي :-

- هل هذه المكانة التي يحتلها القطاع الخاص في فرع النسيج جعلت من سوق المنتجات النسيجية سوقا متشبعا كميا ونوعيا ، أم أن هذه المكانة لم تستعمل سوى في جمع الأرباح غير العادية والظرفية وفي عمليات نقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص .

ان كل المعطيات والأسباب التي أوردناها ألقت الضوء على تواجد ظاهرة مميزة في السوق النهائي الوطني وهي سيطرة الرأسمال الخاص على فرع المنتجات النسيجية بصفة عامة وعلى تسويقها بصفة خاصة . وللإلمام أكثر بهذه الظاهرة فقد ركزنا بحثنا على الموضوع التالي والذي ندرجه تحت عنوان ((تسويق النسيج في القطاع الخاص الجزائري)) ولامكانية التحكم في هذا الموضوع والقاء الضوء على الظاهرة التي يتميز بها فقد اتبعنا في دراسته المحور التالي والذي يقسم البحث الى خمسة أبواب :-

الباب الأول :- وهو تحت عنوان الرأسمال التجاري في النظرية الاقتصادية .

بما أن دراستنا تتمثل في سيطرة القطاع الخاص على تسويق المنتجات النسيجية فاننا سنركز على الرأسمال التجاري من هذا الفرع .

وحتى نستطيع القيام بهذه الدراسة فان الرجوع الى الجانب النظري في هذا المجال أمر لابد منه . وسيكون هذا من خلال فصلين :-

الفصل الأول :- نشأة الرأسمال التجاري وتطوره .

وهنا نحاول أن نتعرف على الرأسمال التجاري منذ أقدم العصور ، باعتباره أول رأسمال ظهر الى الوجود ، وبالتالي سنرى كيف نشأ وكيف تطور وماهي المراحل التي مر بها ومدى تأثره بكل مرحلة مر بها ،ومنها كيف كان تأثيره هو على الحياة الاقتصادية وبالخصوص في فترة نشوء النظام الرأسمالي .

الفصل الثاني :- الرأسمال التجاري في مختلف المدارس الاقتصادية .

وباعتبار الرأسمال التجاري ممثلا لمرحلة التداول التي تتحقق فيها القيمة فاننا خلال هذا الفصل سنحاول الرجوع الى مفهوم القيمة في مختلف المدارس الاقتصادية وما هو التفسير الذي يعطى لها ،في كل من المدرسة الكلاسيكية والمدرسة الماركسية ثم المدرسة الحديثة حتى نرى الى أي مرحلة من مراحل النشاط الاقتصادي ترجع القيمة ومدى أهمية الرأسمال التجاري كمرحلة من هذه المراحل .

الباب الثاني :- تحت عنوان الرأسمال التجاري في مختلف النظم الاقتصادية .

وبعد وضع الأساس النظري الذي يعرفنا بالرأسمال التجاري سننتقل خطوة أخرى الى دراسة هذا الرأسمال من حيث أهمية وظيفته في التجارة الداخلية وسيكون ذلك من خلال فصلين :-

الفصل الأول :- أهمية التجارة الداخلية في الاقتصاد الوطني .

وسنرى مدى هذه الأهمية وكيف تزداد من فترة لأخرى نتيجة مختلف التطورات التي تحدث في الحياة الاقتصادية .

الفصل الثاني :- التجارة الداخلية ومختلف الأساليب الاقتصادية .

وسنرى كل ذلك في الاقتصاديات الليبرالية ثم في الاقتصاديات الاشتراكية وفي الأخير في الدول النامية معتمدين في تفسير ذلك على دراسة مقارنة لثلاثة بلدان تمثل كل منها أحد النظم ، وذلك حتى نرى تأثير التجارة على هذه الأنظمة .

الباب الثالث :- وهو تحت عنوان الرأسمال التجاري الخاص في الجزائر .

بعد كل ما تقدم يمكن الانتقال الى دراسة الرأسمال التجاري الخاص في الجزائر ، كيفية نشأته وظروفها ، وهل كانت هذه الظروف متماثلة مع تلك التي رأيناها في الجانب النظري من البحث وهل قام بنفس الدور ، وبالتالي سنرى الظروف التي أثرت عليه والمسار الذي حددته له وسوف نقدم كل هذا في فصلين :-

الفصل الأول :- ظروف نشأة الرأسمال التجاري ونموه في الجزائر .

وهنا سنتطرق لدراسة الرأسمال التجاري خلال مراحله الأولى ، وأسباب تطوره بوتائر أعلى مما كانت لدى الرأسمال الصناعي ، وذلك خلال الفترة الاستعمارية وبعد الاستقلال .

الفصل الثاني :- أثر النصوص الرسمية والقرارات على الرأسمال التجاري .

وهنا سنحاول التحري عن أسباب سيطرة الرأسمال التجاري الخاص بعد الاستقلال وذلك بمحاولة تأكيد أو نفي الفرضية القائلة بأنه اضافة للسيطرة التي ورثها الرأسمال التجاري خلال الفترة الاستعمارية ، فاننا نجد النصوص الرسمية والقرارات قد ساعدت

.../...

على زيادة هذه السيطرة ، وسيكون ذلك عن طريق تحليل هذه النصوص والقرارات ومدى تأثيرها على الرأسمال التجاري ، وبالاضافة لذلك بعض الممارسات وسوء التسيير في المؤسسات التجارية التابعة للقطاع العام نجدها قد ساعدت على ذلك .

البـاب الرابـع :- الرأسمال التجاري الخاص في فرع النسيج .

وخلال هذا الباب نستطيع أن نمس مباشرة موضوع البحث حيث نركز على الظاهرة الملحوظة وهي سيطرة الرأسمال التجاري الخاص في أحد الفروع الحساسة ، وهو فرع النسيج باعتبار المنتجات النسيجية احدى المكونات الأساسية لفئة السلع ذات الاستهلاك الجماهيري الواسع ، وسنحاول خلال هذا الباب تأكيد هذه الظاهرة في مختلف النقاط التي تمس تسويق المنتجات النسيجية مع الصعود حتى مرحلة الانتاج لتحديد منبع هذه الظاهرة وسنقوم بهذا من خلال ثلاثة فصول :-

الفصـل الأول :- تسويق النسيج في الجزائـر .

وهنا سنحاول التعرف على شبكة توزيع المنتجات النسيجية بصفة تمكننا من تلمس وتأكيد السيطرة الحادة التي يتمتع بها الرأسمال التجاري الخاص على هذه السوق وذلك من حيث النصيب الهام للقطاع الخاص في شبكة توزيع هذه المنتجات بالمقارنة مع القطاع العام ، وزيادة هذه السيطرة ، مع ضعف نصيب القطاع العام في هذا المجال ، كما سنحاول تأكيد كل هذا عن طريق اجراء دراسة لمختلف هياكل التوزيع التابعة لكل من القطاع الخاص والقطاع العـام .

الفصـل الثانـي :- سيطرة الرأسمال التجاري الخاص في فرع النسيج .

وهنا سنقوم باجراء مقارنة بين القطاع العام والقطاع الخاص من جهة ، وداخل القطـاع

الخاص من جهة أخرى مستعملين في ذلك رقم الأعمال وعدد المؤسسات التجاريـــة كمعايير لتأكيد هذه السيطرة بحسب المناطق والاختصاصات في مرحلة ثانية لتعميـــق البحث في موضوع الظاهرة ، مع التركيز على الجزائر العاصمة .

الفصـــل الثالـــث : ـ سيطرة الرأسمال الانتاجي الخاص على فراع النسيج كسبب لسيطرة القطاع الخاص على تسويق النسيج وخلال هذا الفصل سننتقل الى المرحلـــة الانتاجية لنرى درجة سيطرة القطاع الخاص على فرع النسيج بالنسبة للاستثمارات الأخرى في القطاع الخاص نفسه أو بالمقارنة مع نفس الفرع في القطاع العام ،وهنا سنتلمـــس أسباب هذه السيطرة التي يتمتع بها القطاع الخاص على فرع النسيج وذلك عن طريـــق تحليلنا للفرضية القائلة بأن هذه السيطرة الملحوظة في مجال التسويق ترجع أساســـا لسيطرة القطاع الخاص على انتاج النسيج .

البـــاب الخامـــس : ـ وهو تحت عنوان : أسباب سيطرة الرأسمال الانتاجـــي الخاص على فرع النسيـــج .

بعد أن نرى الأسباب التي تعود اليها سيطرة الرأسمال التجاري الخاص علـــى فرع النسيج في الأبواب السابقة ،سنحاول خلال هذا الباب تقديم فرضيات أخـــرى كأسباب أساسية ساعدت القطاع الخاص من بسط سيطرته وسنجمل هذه الفرضيات في فصلـــين : ـ

الفصـــل الأول : ـ استفادة الرأسمال الخاص من السياسات الاقتصاديـــة المتبعـــة في البـــلاد .

وسنحاول تأكيد هذه الفرضية بمحاولة اثبات تموضع الرأسمال الخاص في المراحـــل

النهائية من فرع النسيج واستفادته بذلك من بعض سياسات التنمية المتبعة في البلاد ، وذلك على كل من مستوى المنبع والمصب ، عن طريق تسهيلات تمكنه من الحصول على المواد الأولية ووسائله الانتاجية واليد العاملة . هذا فيما يخص المنبع ، أما من جهة المصب فان نمو الطلب على السلع النسيجية مع ضعف منتجات القطاع العام من هذه السلع وعدم امكانية تحكمه في هذه السوق بالفعالية المطلوبة . كل هذا مكن القطاع الخاص من زيادة سيطرته وقد تأكدنا من ذلك عن طريق تحليلنا لتسويق المنتجات النسيجية من قبل .

<u>الفصل الثاني</u> : - جهاز الأسعار ومساعدته في عمليات نقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص .

ان عمليات نقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص من أهم الأسباب التي عملت على تموضع الرأسمال الخاص في المراحل النهائية من العمليات الانتاجية وفي دورة التبادل فبالاضافة للاسباب التي ذكرناها سابقا كان هذا السبب من أهم أسباب هذه الظاهرة في فرع النسيج ، وقد ساعد على هذه العملية جهاز الأسعار الجزائري . ومحاولة لتأكيد هذه الفرضية نجد أنه من الضروري قبل ذلك التطرق لأعطاء لمحة عن الاسعار باعتبارهما أداة هامة من الأدوات الاقتصادية ، كأداة لتوجيه الانتاج ولتوزيع الدخل القومي .

وسنرى ذلك في كل من الاقتصاديات اللبرالية ثم في الاقتصاديات الاشتراكية وفي الأخير سوف نأتي الى نظام تحديد الأسعار في الجزائر بالتركيز على فرع النسيج لنرى كيف ساعد هذا النظام على تحويل القيمة المنتجة في القطاع العام الى القطاع الخاص .

.../...

الباب الأول

الرأسمال التجاري في النظرية الاقتصادية .

أن الظاهرة التي يمكن أن يتلمسها أي اقتصادي . اذا ماركز ملاحظاته على سوق المنتجات النسيجية في الجزائر ،هي ظاهرة السيطرة الحادة التي يتمتع بها القطاع الخاص الوطني على هذه السوق .

واذا ماحاولنا دراسة هذه الظاهرة الاقتصادية والتعمق فيها والبحث حولها ، فان نقطة البدء تكون بمعرفة كل خصائص هذه الظاهرة وذلك بمعرفة الأساس النظري الذي يحللها وبأكثر دقة معرفة الفئة من الرأسمال الخاص الوطني التي لها امكانيات التحكم في هذه الظاهرة وهي كما تظهر لنا عبارة عن فئة التجار المالكة للرأسمال التجاري ،ومن هنا نرى ضرورة الرجوع الى التحليل الذي تعطيه النظرية الاقتصادية لطبيعة هذا الرأسمال من حيث نشأته وتطوره ووظيفته كمنشط لمرحلة تحقيق القيمة والتي تعتبر نواة النزاع بين مختلف الطبقات والفئات ، الأمر الذي أعطاها الأهمية الكبرى في الدراسات الاقتصادية في مختلف مراحل تطور الفكر الاقتصادي وكانت ولا تزال محور بحث وتحليل أوائل الاقتصاديين وأسلافهم .

ولهذا سوف نمس بالتحليل مختلف المدارس الاقتصادية التي درست نظرية القيمة وكيف ينتقل البحث في تفسير القيمة من مرحلة الانتاج الى التداول الى مرحلة الاستهلاك بين مدرسة وأخرى ،أو من مفكر الى آخر وهذا حسب النزعة والمذهب الذي ينتمي اليه . كل هذا سنراه في الفصل الأول والثاني من هذا الباب .../...

الفصـــل الأ و ل :ـ نشـوء الرأسمال التجاري وتطـوره .

ان الرأسمال التجاري هو ذلك الجزء من الرأسمال الذي يقـوم بوظيفتـــــة الوسـاطـــة في عطية التبادل بحيث يحقق القيمة المنتجـة في مرحلة الانتـــــاج وذلك قصد تحصيله على جــزء من فائـض القيمة المقتطع هذا الجزء الذي نسميه الـربـح التجـاري .

لكن قبل أن يصل الرأسمال التجاري ليتحلى بهذه الخصائص ،ماهي الخصائص الذي يتميز بها من قبل ؟ وبالتالي كيف نشأ وكيف تطور وماهي المراحل التي مربـهــا ؟، وما هي تأثيراته على مختلف هذه المراجـــل وبالخصوص على سيرورة العطية الانتاجية ؟ وكيف تأثر بها هو كذلك في نفس الوقـــت ؟ .

ولمعرفة كل هذا ، نجد أنـه من الضروري الرجـوع الى تاريخ نشأة الرأسمـــــال التجاري التجـاري باعتباره أول رأسمال ظهر الى الوجـود ،وهذا سيجيـب عــن كـل هـذه التساؤلا ت .

المبحث الأ و ل :ـ ظهـور وتطـور عـملية التبادل .

ان ظهور التجارة يعود لأقدم العصور . فنجده في مصر يعـود لثلاثة آلا ف سنـــة(1) قبل الميلاد ومن الممكن لخمسة آلا ف سنة قبل الميلاد ،وفي بابـل أربعة آلا ف سنـــة قبل الميلاد على أقـل تقـد يـــر .

---

(1) جماعـة من العلماء السوفييت ، ترجمة فـواد مرعي " الا قتصاد السياسي " . اصـدار دار الجماهـير ، دمشق 1972 ص (238) .

.../...

وتعود بذور ولادة الرأسمال التجاري الى ظهور تبادل المنتجات والذي كان نتيجة لظهور التقسيم الاجتماعي للعمل وذلك بعد اكتشاف الانسان البدائي لأدوات العمل المصنوعة من المعدن والتي مكنت من رفع انتاجية العمل ، وأصبح ناتج العمل يعطي بعض المنتوج الاضافي والزائد عن حاجات الجماعات الانسانية في تلك الفترة.

فقبل اكتشاف هذه الأدوات المعدنية ،كان انتاج الانسان البدائي لا يكاد يكفي لسد حاجياته الأساسية ، وكانت مصارعته للطبيعة قصد توفير القليل من هذه الحاجات مصارعة مريرة . تتميز بتجرد الانسان من السلاح الفعال ضد الظروف الطبيعية القاسية ،لكن اكتشاف الأداة المعدنية أدى لظهور مرحلة أخرى أهم من سابقتها في تطور قوى الانتاج كما كان لذلك فعل اكتشاف الحجارة والنار من قبل .

وأدى كل من ظهور زيادة انتاجية العمل وتقسيمه الاجتماعي ،لظهور وقت اضافي لدى الانسان يستطيع استغلاله في تحقيق منتجات اضافية عن حاجاته الضرورية ،ومنها امكانية تقسيم العمل بين مختلف الجماعات البدائية وتظهر كنتيجة لذلك الجماعات الزراعية في المناطق التي تمكن وتساعد على ذلك ،كما تظهر الجماعات الرعوية في مناطق أخرى تساعد على ذلك . كما بدأ يظهر نوع من النشاط الحرفي البسيط كنشاط مستقل عن النشاطات الأخرى .

ونتيجة لظهور انتاج اضافي أصبح من الممكن القيام بعملية المقايضة بين الجماعات وبتطور هذه العملية أصبحت المنتجات المتبادلة هذه تسمى بضاعة لكونها ستدخل عملية التبادل عن قصد أو بالصدفة .

.../...

وكانت عملية المقايضة هي أحد أشكال عملية التبادل في أبسط صورها والتي يمكن تمثيلها بالشكل التالي ($ب_1$ ـ $ب_2$) حيث ($ب_1$) هي البضاعة الأولى في أحد طرفي العملية و ($ب_2$) البضاعة الثانية في الطرف الآخر من عملية التبادل ، وهذه العملية هي عبارة عن تبادل قيمة استعمالية بأخرى . وفي هذا الشكل نلاحظ أن عملية التبادل هذه تنتهي بمجرد انتقال القيمة الاستعمالية ($ب_1$) الى الطرف الثاني مقابل القيمة الاستعمالية ($ب_2$) في الطرف الآخر وهنا تنتهي هذه العملية والتي لا اتصال لها بعمليات أخرى من قبلها أو من بعدها ولا حتى بعملية انتاجها .

ويلاحظ أن الهدف من هذه العملية هو تخلص الفرد من فائض في انتاجه من منتوج معين والذي اشبع حاجاته منه وبالتالي أصبحت قيمة هذا الفائض لا أهمية لها بالنسبة لهذا الفرد ، وتصبح أهميتها سوى فيما تستطيع تحصيله عن طريق مبادلتها بقيمة استعمالية أخرى هو بحاجة اليها ، وعملية التبادل هذه تجرى وفقا لكمية العمل المبذولة في انتاج هذه البضائع .

وهنا نلاحظ أن الشرط الأساسي لتواجد عملية التبادل هذه ، هو تواجد منتجا أو بضاعة تنشطها فمتى توافر هذا الشرط أمكن لعملية التبادل هذه أن تؤدي وظيفتها بصرف النظر عن الأساس الاجتماعي للانتاج السائد ، أي " يستوي أن يتم ذلك في اطار جماعة بدائية لا تبادل للمنتجات بداخلها وانما يقوم التبادل بينها وبين جماعة أخرى على سبيل الاستثناء ، أو أن يقوم الانتاج على أساس العمل العبودي ، أو على أساس عمل الأقنان ، أو عمل الحرفي الصغير أو عمل الأجير" (1) .

---

(1) دويدار محمد " مبادئ الاقتصاد السياسي " ، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع الجزائر العاصمة ، سنة (1981) . ص (121) .

.../...

ولكن رغم أن عطية التبادل يمكن أن تقوم مهما كان النظام الاجتماعي للانتاج فان تطور هذه العملية مرهون بنوع هذا النظام ومدى تطورة .

وهكذا سوف نرى أنه بتطور الانتاج تتطور عملية التبادل لتأخذ شكلا جديدا يتميز بتواجد وسيط يوصل بين طرفي عطية التبادل القديمة (ب$_1$ - ب$_2$) وذلك بظهور بعض السلع التي تسمي بالسلع العامة تقوم بدور الوسيط ، وأصبحت الصيغـــة الجديدة لعملية التبادل بالشكل التالي (ب$_1$ - سلعة عامة - ب$_2$) ويقـــوم هذا الوسيط بدور المعادل العام ، وهذه السلعة العامة يمكن أن تكون الماشيـــة أو الفرو أو القمح أو أدوات الزينة أو الأرقاء ، وغير ذلك حسب المناطق المختلفـــة واختصاصاتهـــا .

وبتطور عطية التبادل هذه نلاحظ ازدياد تعقيدها وتركيبها ، فمن قبل كانت عطيـــة التبادل تتم في نفس الزمان والمكان الذي تحدث فيه ، وبمجرد انتقال طرفي العطية (ب$_1$ - ب$_2$) كل منهما مكان الآخـر .

الا أنه بدخول الوسيط الذي يقوم بدور المعادل العام نجد هذه العطية تصبـح غير متصلة وتتكون من شطرين منفصلين ، الشطر الأول (ب$_1$ سلعة عامـــة) وفي هذه الحالة يقوم الفرد باستبدال ما لديه من بضاعة بسلعة عامـة ، وعنـــد حاجته لبضاعة أخرى (ب$_1$) يقوم بمبادلتها بما لديه من سلع عامة ، وهنا يحقق الشطر الثاني من عطيـة التبادل وهو (سلعة عامة - ب$_2$) .

وهكذا نرى أن الصيغة الجديدة لعملية التبادل لا تحقق شطريها في نفس الزمـــان ، وليس شرط أن تحققهما كذلك في نفس المكـــان .

.../...

وهذه السلعة العامة التي تقوم بدور الوسيط كما بينا من قبل ليست وحيدة ، لكن لكن بتطور عملية التبادل ينتقل عدد هذه السلع العامة الى أن يصبح سلعة أو سلعتين . هذا المعادل العام أصبح يتمثل في المعدن وذلك لما يتميز به من سهولة الاحتفاظ به وتقسيمه ونقله وامكانية تخزينه دون خطورة التلف .

وهكذا بدأ تطور هذا الشكل من المعادل العام من خلال محاولة البحث عن وسيلة تقوم بمعادلة المنتجات وتحديد قيمتها بأسهل الوسائل ، وبالتالي كان المعدن أفضلها . والشكل الأخير للمعادل العام هو الشكل النقدي ، "وبالتالي لا تتخذ النقود شكلا محدودا كنتيجة لازمة لعملية التبادل ..... هذه الحاجة الى ايجاد وسيلة خارجية للتعبير عن هذا التباين وذلك بقصد مواجهة أغراض التبادل التجاري ، هي التي تدعو الى اقامة شكل مستقل من القيمة ، وينتهي الأمر باشباع هذه الحاجة وذلك بتقسم السلع الى سلع ونقود ". (1)

وظهور الشكل النقدي كمعادل عام كان نتيجة لتطور عملية التبادل ، كما عمل هذا الشكل على تطوير هذه العمل فيما بعد .

وأول ماظهر هذا الشكل النقدي كان في دولة شومير ، اي بلاد مابين النهرين على الفرات في الجنوب الغربي) وذلك في الالف الثالث قبل الميلاد . (2)

وأول ماظهر النقد كان في شكل نحاسي أو فضي ثم فيما بعد ذهبي ، ونلاحظ أن عملية التبادل خلال هذه المرحلة من تطورها أخذت الصيغة التالية ($ب_1$ - ن - $ب_2$) ، حيث (ن) يعبر عن النقد .

وظهور الشكل النقدي للمعادل العام ساعد على تطوير عملية التبادل ، وأدى

---

1) ماركس كارل ، ترجمة محمد البراوي "رأس المال " المجلد الأول ، دار الهدي للطباعة والنشر ، بيروت ، ص (75) .

2) لجماعة من العلماء السوفييت ، ترجمة فؤاد مرعي "الاقتصاد السياسي " ص (20 .1)

هذا بدوره للتأثير على عملية الانتاج نفسها والتي لا تزال منفصلة عن عملية التبادل حيث كان انتاجها للاستهلاك الذاتي وغير موجه للتبادل بعد .

فمن ناحية تأثير تطور عملية التبادل على العملية الانتاجية والتي كانت تهدف أساسا لاشباع حاجيات الاستهلاك الذاتي وبالتالي اضطرار الفرد الواحد للقيام بانتاج عدة منتجات مختلفة هو بحاجة اليها ، في آن واحد . الا أنه بتطور عملية التبادل بدأت مهام الفرد تخف مادامت توجد امكانية حصوله على مايحتاج من منتجات عديدة عن طريق التبادل .

وهكذا ساعدت هذه العملية على تشجيع التخصص في الانتاج ،وبزيادة هذا التخصص أزدادت امكانية تطوير العملية الانتاجية ،وذلك عن طريق زيادة المهارات والخبرة نظرا لتركز الاهتمام على انتاج معين ،وهذا أدى أيضا لتطوير أدوات العمل وابتكار أدوات أخرى ،مما أدى هذا لتطوير العملية الانتاجية وزيادة انتاجية العمل .

ومن ناحية أخرى فدخول العامل النقدي الى عملية التبادل وانفصالها الى شطرين ($ب_1$ - ن) و (ن - $ب_2$) زاد من تسهيل هذه العملية وتطويرها .
فهاتين العمليتين لا تحدثان في وقت واحد ،فبائع البضاعة غير مجبر على شراء بضائع أخرى في نفس الزمان والمكان الذي يقوم فيهما ببيع بضاعته .

المبحث الثاني :- ظهور فئة التجار والمذهب التجاري .

لقد كان الهدف من عملية التبادل في بداية الأمر ، هو حصول الفرد على بضائع هو بحاجة اليها وغير متوفرة لديه ،مقابل استبدالها بما لديه من فائض في

.../...

الانتاج يمثل قيم استعمالية هو بغير حاجة اليها ،أو حاجته اليها أقل من حاجته الى بضائع أخرى ،وبالتالي فكل مايهمه من هذه البضائع المتوفرة لديه هي قيمتها التبادلية .

غير أنه فيما بعد وباستمرار تطور عملية التبادل المتميزة بالعامل النقدي وانفصالها الى شطريين فسح المجال لظهور التجارة الوسيطة كنشاط مستقل عن النشاطات الأخرى يمكن للفرد القيام بها واعتمادها للحصول على معيشته ،ويقول كارل ماركس بهذا الصدد " ان تداول السلع نقطة ابتداء رأس المال ،وأساسه التاريخي ،انتاج السلع ،وذلك الشكل النامي من تداولها والذي يعرف باسم التجارة "(1) .

وهكذا ظهرت فئة من الأفراد تقوم بهذا النشاط التجاري وتعرف بفئة التجار لم تكن متواجدة من قبل ،وهذا نتيجة لتطور عملية التبادل والعملية الانتاجية وبزيادة التقسيم الاجتماعي للعمل الذي زاد من انتاجية العمل التي مكنت من تواجد فائض في الانتاج يمكن توجيهه لدائرة التبادل .

وهكذا نجد بعض المنتجين الذين استطاعوا تحسين طرقهم الانتاجية نتيجة تمتعهم بأدوات عمل أفضل وانتاجية عمل أعلى نتيجة التطور الذي حدث في العملية الانتاجية من جراء تأثرها بتطور عملية التبادل . وهكذا أصبح البعض من هؤلاء المنتجين يقومون بالتجارة التي أصبحت فيما بعد نشاطهم الأساسي ،ألا وهو القيام بالتجارة كمصدر للعيش .

---

1) ماركس كارل ، ترجمة محمد البراوي "رأس المال" ص (165) ،"مرجع سبق ذكره" .

ومن هنا ظهرت فئة التجار الذين مهمتهم الوحيدة شراء البضائع وبيعها بقصد الحصول على فارق بين سعر البيع وسعر الشراء وتحقيق ربح من جراء هذه العملية.

وخلال هذه المرحلة تصبح عملية التبادل بالشكل التالي (ن ـ ب ـ نَ) وهنا يقوم التاجر بما لديه من نقد (ن) شراء بضائعا (ب) من منتجيها ثم يقوم ببيعها ، بحيث يحصل على النقود مرة أخرى مقدارها (نَ) تزيد عن (ن) الأولى التي كانت لديه في بداية العملية ، وذلك للمستهلكين الذين بدأوا يعتمدون جزئيا على التجارة للحصول على حاجياتهم عن طريق بيع الفائض من انتاجهم وشراء ما يحتاجون اليه.

ان (نَ) في عملية التبادل تحت الصيغة (ن ـ ب ـ نَ) تحمل فائضا نقديا أي ربحا غير ناتج عن عملية الوساطة التي يقوم بها التاجر من جمعه ب (ب) من مختلف المنتجين وبيعها للمستهلكين ، بل هذا الفائض نتيجة للاستيلاب ، وهو الربح الناتج عن شراء البضائع من منتجيها بأقل من قيمتها من جهة ، وبيعها للمستهلكين بأكثر من قيمتها.

ومن هنا برزت بذور الرأسمال التجاري الذي يعتبر أقدم رأسمال وجد تاريخيا لأداء وظيفة الوساطة ، ومن ثم فالشرط الأساسي لوجوده هو تبادل البضائع. ويمكن ارجاع العهد الذي بدأ فيه الرأسمال التجاري قيامه بهذه الوظيفة والذي انتشر فيه انتشارا واسعا هو عهد الرق (1) ، غير أنه لم يساهم في العملية الانتاجية بل كان

---

1) لجماعة من العلماء السوفييت ، ترجمة فؤاد مرعي " الاقتصاد السياسي " ، مرجع سبق ذكره.

.../...

منفصلا عنها وغير معبر لها ، وكان الهدف من استثمار الرأسمال التجاري عن طريق شراء البضائع من المنتجين بأسعار أدنى من قيمتها الحقيقية بيعها بأسعار تفوق هذه القيمة وهي ما سميناه بالاستيلاب ، وتتكون فئة التجار هذه من المنتجين الذين استطاعوا التغلب على مشكلات الانتاج بالمقارنة مع الآخرين . ومن البعض من أسياد الرقيق وكبار المزارعين الذين يقومون بتجارة الماشية والأرض ، وخلال هذه الفترة انتشرت تجارة العبيد بكثرة والتي عملت على تطوير التجارة عامة وبالخصوص التجارة الخارجية ، وخاصة التي تطورت أكثر عن طريق زيادة اكتشاف الأراضي الجديدة وشق البحار ، وهكذا كان توسع هذه الأخيرة بوتائر أسرع بكثير مما هي في التجارة الداخلية . وكان توسع التجارة الداخلية يرجع بالاساس للتجارة الخارجية .

ومن هنا ظهرت الأسواق المحلية ، (1) التي توسعت وشملت مختلف السلع والمنتجات المحلية والاجنبية وخصوصا تجارة الرقيق التي ساعدت على توطيد نظام استثمار الرق وعلى توسيع العلاقات التجارية وتوسيع الأسواق نتيجة تحويل الأسياد جزءا من انتاج عبيدهم بضائعا للبيع ، وهذه الوضعية أدت الى ارتباط الأسياد بالتجار ارتباطا وثيقا أدى لسيطرة هذه الفئة عليهم ، وذلك نتيجة زيادة حاجة الاسياد لخدمات التجار من أجل بيع منتجاتهم من جهة ولشراء أدوات العمل والسلع الكمالية من جهة أخرى . كما أن هذه الوضعية جعلت من أسياد الرقيق بحاجة دائمة للحصول على النقد .

---

1) لزيادة الاطلاع حول هذا الموضوع يمكن الرجوع الى : -

- [illegible] " تاريخ التجارة " ، ترجمة هاشم الحسيني ، دار مكتبة الحياة ، بيروت .

.../...

وهكذا تأثر نظام الرق تأثرا كبيرا بالرأسمال التجاري وكان هذا التأثير ذا طابع ازدواجي متناقض ، فمن جهة عمل الرأسمال التجاري على ترسيخ نظام الرق نتيجة نمو تجارة الرقيق وتوسعها خلال تلك الفترة من جراء توسع التجارة الخارجية والتي كانت متوسعة ومنتشرة أكثر من التجارة الداخلية ، كما ان احتياج الأشياد للنقد للحصول على احتياجاتهم جعلهم يزيدون من عدد عبيدهم وتحويل انتاجهم شيئا فشيئا الى انتاج سلعي ، وهذا التحويل عمل فيما بعد على تفسخ نظام الرق وتغلغل الرأسمال التجاري في النظام الانتاجي ، لكنه بقي دائما غير مرتبط به.

وكان للرأسمال التجاري تأثيرا واضحا في نظام الرق حيث ساعد على تفسيخه مع التناقضات الأخرى التي عملت على هدم هذا النظام ، فقد أثر من جهة أخرى في انتاج الحرفيين والمزار عين الأحرار ، وكان هذا التأثير كذلك ازدواجي ، حيث عمل على تهديم البعض من هؤلاء واغناء البعض الاخر نتيجة عمل قانون القيمة والمنافسة بين هؤلاء والذي أدى الى اقصاء أغلبيتهم وبروز القلة منهم وبالخصوص التجار الذين استطاعوا الحصول على معدلات أرباح عالية .

وخلال هذه التحولات أزدادت أهمية النقد كأداة للتداول والدفع وتحول الى شكل عام الثروة ومقياسا للقيمة ووسيلة لدفع الالتزامات ، ومن هنا ظهر الرأسمال الربوي حيث ظهرت القروض والعلاقات التسليفية التي تعطي الفوائد .

ان هذه العوامل كلها جعلت من الجميع يصبح بحاجة دائمة للنقد في المجتمع العبودي حيث نمت الحاجة الى مختلف البضائع .

كما نجد من جهة أخرى تحول الأرض الى بضاعة تباع وتشترى وترهن من طرف الأسياد ومن طرف صغار المنتجين أو الفلاحين وبالتالي تكون طبقة من المعدومين نتيجة فقدانهم لأراضيهم أو تحطيم انتاجهم .

كما أن ازدياد الضغط على طبقة العبيد من طرف الأسياد لأرغامهم على زيادة الانتاج قصد زيادة كمية الانتاج الموجهة للتبادل ، عمل على رد فعل عكسي حيث أدى هذا الاستغلال المتزايد على تخفيض انتاجية الأرقاء كنتيجة للاستغلال والقهر الممارس ضدهم ، وهذا أدى لظهور وتزايد الصراع الطبقي بين طبقة الأسياد وطبقة العبيد .

كل هذه العوامل عملت على مساعدة الظروف التي أدت لتفسخ وانهيار نظام الرقيق الذي أصبح عقيما وغير قادر على التلائم مع الأوضاع المستجدة ، وبالتالي اصبحت الاستثمارة الرقيية غير مربحة .

وهكذا ابدأ الأسياد في تجزئة ممتلكاتهم وتقسيمها بين الأرقاء والبؤساء الذين فقدوا أراضيهم وممتلكاتهم كل هذا مقابل اعطائهم الجزء الهام من انتاجهم .

ومن هنا بدأت بذور نشأة نظام انتاجي جديد هو النظام الاقطاعي الذي بني على انقاض عهد الرق . وهذا التحول في النظام الانتاجي أعطى نفسا جديدا للرأسمال التجاري الذي ازداد تطورا في ظروف الاقطاعية كوسيط لتبادل الفائض الانتاجي في الاقطاعيات ووسيطا لتوفير الكماليات التي يطلبها الاقطاعي .

كما كان وسيطا لتسويق الانتاج الفلاحي الصغير والانتاج الحرفي البسيط ، وهذا أدى لنمو كل من الأسواق الداخلية والخارجية .

.../...

وقد ساعد الرأسمال التجاري كذلك على نمو المدن وانفصالها عن الأرياف ،وبدأ الريف يصبح بالتدريج تابعا للمدن حيث كان العكس من قبل ،ومنها ازداد ارتباط الاقطاعيات بالمدن وتتجه أكثر فأكثر للدورة التجارية وتزداد احتياجاتها من النقد .

وخلال هذه الفترة كان الرأسمال التجاري قد ازداد تطورا ونموا في احضان النظام الاقطاعي ولا يزال مسيطرا على مرحلة التبادل دون أن يستطيع التغلغل في النسيج (او رقعة) الانتاجيــة .

لكن هذا الانتاج المتواجد خلال هذه الفترة لم يكن ناتج عن دورة انتاجية لها رأسمال انتاجي يمكن اعطائه هذه التسمية ،فالنظام الاقتصادي المتواجد ،رغم أهمية التجـــارة فيه ونموها لا يزال اقتصادا طبيعيا غير موجـه للتبادل .

فالمنتجات التي كانت تنشط الرأسمال التجاري آنذاك لم تكن منتجات موجهة للتبادل ولا تأخذ صفة السلعة الى بعد دخولها مرحلة التداول ،وخلال هذه المرحلة فقط تتحـول المنتجـات الى سلع ونقود . والنقود المتحصل عليها خلال هذه الدورة تتحول الى رأسمال تجاري غير مرتبط بالانتاج بل وسيطا بين دائرة التداول ودائرة الانتاج" فبقيام رأس المال التجاري بهذه الوظيفـة - وسيط - تتميز دائرة التداول ويتم فيها ربط مجالات الانتاج المختلفة بواسطة ثالث هو رأس المال التجاري ،وعملية التحول هذه تعني شيئين :- أولا أن التداول لم يسيطر على الانتاج وانما هو مرتبطا بـه .

وثانيا عملية الانتاج لم تستوعب بعد التداول ليصبح مرحلة من مراحل الدورة الانتاجية" (1)

---

1) د ويدار محمد" مبادئ الاقتصاد السياسي " ،الشركة الوطنية للنشر والتوزيـع الجزائر - 1981 - ص . (126) .

لكن بزيادة نمو الرأسمال التجاري نتيجة لنمو التجارة وتوسع فئة التجار والمرابون والحرفيون الذين كونوا طبقة الأشراف في المدينة ،زاد ارتباط الريف بالمدينة وبالتالي ارتباط الاقطاعيين بطبقة الأشراف هذه ، وأدى هذا الانجرار الانتاج نحو الدورة التجارية، وأصبح الانتاج الموجه للتبادل يمثل جانبا هاما من الدورة الانتاجية ،وازداد اهتمام الرأسمال التجاري بمرحلة الانتاج قصد تركيم أكبر قدر من الثروة النقدية .

وضمن هذه الظروف بدأت تظهر معالم تدهور النظام الاقطاعي وبداية تفسخه نتيجة توفر العديد من العوامل الأخرى المساعدة على ذلك ومن بينها عامل الرأسمال التجاري ، وقد أدت هذه العوامل فيما بعد لانهيار الاقطاع وبروز النظام الرأسمالي " وتجدر الاشارة الى أن عمل الرأسمال التجاري لم يؤدي في جميع الظروف الى نشوء الرأسمال الانتاجي ، فالرأسمال التجاري لا يستطيع بنفسه شأنه شأن الرأسمال الربحي خلق اسلوب انتاج جديد ،لقد وجد الرأسمال التجاري في مجتمع الرق ولكنه لم يستطع تحويل هذا العهد الى الانتاج الرأسمالي ،وذلك لانعدام الظروف الضرورية آنذاك ، لكن تمكن من ذلك في عهد الاقطاعية فقط لا تبلها وخاصة في مرحلة تفسخها عند تطور الانتاج السلعي تطورا هاما ".(1)

وخلال هذه الفترة من بداية تفسخ النظام الاقطاعي اصبحت العلاقات الاقتصادية نقدية في معظمها ، وأصبح هذا يتطلب من الاقطاعي زيادة دخله من النقد مما أدى به الى اجبار الاقنان على دفع الاتاوات نقدية حيث كانت من قبل عينية ،كذلك بدأ يزيد من هذه الاتاوات ،وهكذا ازداد الضغط على الفلاحين مما جعلهم يتركون الأرض ويتوجهون نحو المدن أفواجا من الشغيلة يتلقفها الانتاج السلعي، حيث عملت على توطيد

1) لجماعة من العلماء السوفييت " الاقتصاد السياسي " ص(181) ،مرجع سبق ذكره .

.../...

وتوسيع هذا الانتاج وساعدت على تسريع تكون الانتاج الرأسمالي ، حيث كان الرأسمال التجاري يندمج في الرأسمال الانتاجي مكونا الرأسمال المسيطر على المرحلتين الانتاجية والتجارية " ولكي يتحقق هذا الأمران لابد لرأس المال أن يسيطر ليس فقط على دائرة التداول وانما كذلك على دائرة الانتاج ،فاذا ماحدث هذا نكون بصدد رأس المال المنتج ويصبح رأس المال التجاري مجرد مرحلة في دورة رأس المال التي تحتوي الانتاج والتداول " . (1)

لكن هذه العملية لم تكن بالبساطة التي تظهر عليها وكذلك لم تكن عملية خطية متواصلة فهذه العملية تطلبت فترة تخصر وفترة نضج طويلتين .

فمن خلال عمليات الاقطاعية المتداعية بدأت تظهر بعض ملامح الانتاج الرأسمالي خلال فترة طويلة امتدت من منتصف القرن الخامس عشر وشطت القرن الثامن عشر فخلال هذه الفترة اتخذت التجارة مرتبة هامة من النظام الاقتصادي المتواجد . وبنتيجة تدفق النقد والمعادن النفيسة وتراكم الثروة المتأتية من التجارة تركز الاهتمام حول هذه الثروة وكيفيات زيادتها مما أدى لاطلاق على هذه المرحلة المرحلة التجارية أو الرأسمالية التجارية وعلى دعاة الفكر الاقتصادي فيها بالتجاريين . (2)

وقد كان التركيز خلال هذه الفترة على جمع الثروة النقدية وتركيمها واستثمار هذا التراكم في زيادة ثروة الأمة بزيادة صادراتها وتقليل وارداتها . أي جعل كل من الميزان التجاري وميزان المدفوعات فائضا معبرا في زيادة ثروة البلد من النقود والمعدن النفيس،

---

1) دويدار محمد " مبادئ الاقتصاد السياسي " ص(126) . مرجع سبق ذكره .

2) " اعتبار الرأسمالية التجارية كمرحلة انتقالية في تطور الاقتصاد الرأسمالي يعني أننا لانستخدم هذا الاصطلاح - الرأسمالية التجارية - كما يفعل البعض خطأ للتعبير عن نظام متميز من ناحية طبيعة روابط الانتاج التي يقوم عليها) تال الطريقة الانتاج الاقطاعية وسابقا على طريقة الانتاج الرأسمالية " . - المرجع السابق ص(122) .

هو ثروة الأمة وأن هذه الثروة تخلق في مجال التداول وأن التجارة هي مصدر القيمة .

الا أن الأواخر من المفكرين التجاريين رغم أنهم يتبعون نفس مبدأ أوائلهم بكون ثروة الأمة تكمن فيما لديها من معدن نفيس وأن زيادتها هو عن طريق التجارة ، الا أنهم يرون أن هذه المعادن ليست سوى مقياسا لثروة الأمة والتي تتمثل في انتاج الأرض والعمل والصناعة . لكن رغم هذا فقد اتبعوا نفس التدابير من تشجيع التجارة الخارجية والحث على تحقيق ميزان تجاري موجب للبلد والمطالبة بزيادة تركيم الثروة النقدية .

وخلال القرن الثامن عشر بدأت تظهر النتائج السلبية لتدابير التجاريين في الدول التي أسرفت في اتباعها وعملت على تكديس المعادن النفيسة ، حيث أدى هذا لارتفاع الأسعار في هذه البلدان وأصبحت أسواقا رائجة للمستوردات المنخفضة الثمن من جهة ، وأصبحت سلعهم لا تجد منافذ خارجية نتيجة الارتفاع الشديد في أسعارها .

وكان هذا نتيجة اهمالهم دراسة العوامل الاقتصادية الحقيقية المؤثرة على زيادة الانتاج وتحقيقه ، وهكذا تأزم الوضع خلال هذه الفترة واعتبرت القيود الموضوعة على التجارة سبب هذه المشاكل التي يعاني منها الاقتصاد .

ومن هنا بدأت تظهر بعض الأفكار التي تنادي باطلاق حرية التجارة وظهر المذهب الفردي الذي يطالب بالحرية الاقتصادية من حرية في العمل وحرية في التجارة .

المبحث الثالث : - الرأسمال التجاري كمرحلة من مراحل الرأسمال

خلال الفترة التي تأزمت الأوضاع الاقتصادية فيها حيث ظلت الأموال المتجمعة في التجارة محصورة في دائرة التداول ولم تتجه نحو الانتاج وبالتالي لم تساهم في تطوير الزراعة

والصناعة ، وهكذا لم يعمل رأس المال التجاري على تغير نمط الانتاج الاقطاعي الا أنه ساعد على تفسخه وتهديفه .(1)

وفي نفس الوقت كانت هذه الفترة مرحلة انحطاط المذهب التجاري نظرا للنتائج السلبية التي ظهرت على اقتصاديات البلدان التي اتبعت هذا المذهب .

وكان مصدر انبثاق المذهب الفردي الجديد ، المطالب باطلاق الحرية الاقتصادية وفك القيود التي تفرضها الحكومات حولها ، من طبقة التجار الأثرياء التي كانت ترى مصلحتها الخاصة كثيرا ما تتعارض مع مصلحة الدولة ، فانتهزت هذه الفرصة وراحت تطالب باطلاق الحريات الاقتصادية الفردية ، كحرية العمل وحرية التجارة ، ومن هنا بدأ ينتقل الاهتمام من مرحلة التداول الى مرحلة الانتاج ، حيث اتسع وانتشر الرأسمال الانتاجي وبالخصوص خلال النصف الثاني من القرن الثامن عشر الذي يتمثل بقيام الثورة الصناعية .

وفي هذه الفترة استطاع الرأسمال بصفة عامة السيطرة على المرحلة الانتاجية التي ترتكز على التبادل المنشط لرأس المال التجاري . كما أصبح الرأسمال التجاري جزءا من الرأسمال ومندمجا فيه وتابعا له ، حيث كان من قبل غير مرتبط بالعملية الانتاجية ومستقلا عنها .

وبعد هذا الاندماج أصبح الانتاج موجها للتبادل بكامله ، والرأسمال التجاري أصبح يقوم باحدى وظائف الرأسمال حيث كان من قبل يمثل كل وظيفة الرأسمال .

وهكذا ظهر الانتاج الرأسمالي مسيطرا على أغلبية النظام الاقتصادي ، والرأسمال

---

1) حول هذه النقطة يمكن الرجوع للمراجع التالية : -
- مناظرة اشترك فيها كل من موريس دوب وبول سويزي وغيرهما بعنوان " الانتقال من الاقطاعية الى الرأسمالية " ترجمة عصام الخفاجي .
- لعلي لطفي " النمو الاقتصادي بين المذاهب الكبرى " .

.../...

(1)

التجاري احدى مكوناته الاساسية ،بحيث أصبح احدى مستلزمات رأس المال التي يشترط توفرها حتى يتمكن الرأسمال من التواجـــد .

لكن الرأسمال التجاري ،أو التداول كمستلزمة من مستلزمات رأس المال ليست شرطـــا وحيدا وكافيا ،لكن مع هذا لا يمكن قيام الرأسمال بغيابه والاعتماد فقط على المستلزمتين الأخرتين لرأس المال وهما شراء قوة العمل وتملك وسائل الانتاج .

ويرجع سبب ذلك الى عدم امكانية تواجد المستلزمتين قوة العمل وتملك وسائل الانتاج دون تواجد التداول ،فشراء قوة العمل يعتمد على تداول قوة العمل كسلعة في السوق ،كذلك بالنسبة لتملك وسائل الانتاج فاننا نلاحظ استحالة ذلك في حالة عدم تواجد هـــذه الوســائــل فــي الســوق .

ومن جهة أخرى لا يمكن أن يتم تشكل الرأسمال دون امكـانيـة بلوغ رأس المال التجاري مرحلة معينة من النمو ،ذلك لأن هدف العملية الانتاجية الرأسمالية هو تحقيق قـــيم السلع المنتجـة ،ولا يتم ذلك الا بمساعدة رأس المال التجاري .

-وهكذا نستخلص أن رأس المال التجاري رغم كونه ليس شرطا كافيا ووحيدا لقيام رأس المال ، فهـو شرطـا ضروريا لتكونـــه .

وقد تم التحول الى طريقة الانتاج الرأسمالي بواسطة اندماج الرأسمال التجاري والرأسمال الانتاجي وتكون رأس المال نتيجة تسليط رأس المال التجاري اهتمامه على الانتاج قصد الاستفادة من الانتاج المتزايد الأهمية والنمو خلال هذه الفترة ،وذلك بطريقة أكفـــأ

---

1) لزيادة الاطلاع حول هذا الموضوع يمكن الرجوع الى المرجع التالي .
- بن اشنهو عبد اللطيـــف " تكون التخلف في الجزائر (1930 - 1962) ، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع . الجزائر 1979 . ص (15) .

مكنت من زيادة تراكم رأس المال التجاري ، وقد تحققت هذه العملية بأشكال مختلفـــة ،

فأما أن يوجه التاجر اهتمامه الى الانتاج وبالتالي يتحول الى رأسمالي صناعي ، وهذا

حدث بالخصوص مع التجار الأغنياء الذين استطاعو من قبل السيطرة على المنتجين

والحرفيين الصغار والذين أصبحوا يعملون من أجله .

ففي بداية الأمر كان التاجر يشتري سلعه من مختلف الحرفيين وصغار المنتجين ، ثم

في فترة لاحقة أصبحوا تحت سيطرته نتيجة ارتباطهم به قصد تصريف منتجاتهم ، ثـــم

أصبحوا فيما بعد يعملون لحسابه حيث تغير دوره من التاجر الى الرأسمالي الصناعي ،

يقوم بتزويدهم بالمواد الأولية وأدوات العمل ووسائل الانتاج ويجمع أنتاجهم لتسويقه .

كما تم التحول الى طريقة الانتاج الرأسمالي عن طريق تحول بعض الحرفيين والمنتجين الى

بيع منتجاتهم بأنفسهم دون اللجوء الى وساطة التجار ، وأصبحوا تجارا وصناعيين في آن

واحد ، يقومون بجمع الأموال نتيجة قيامهم بالنشاط التجاري ثم التمون بما يحتاجونـــه

لاعادة عملياتهم الانتاجية من مواد أولية ووسائل انتاج وقوة عمل كذلك .

وهكذا نكون في النهاية في صميم العملية الانتاجية الرأسمالية التي يسيطر عليها الرأسمال

بوصفه علاقة اجتماعية جديدة تتميز في شكلها عن العلاقات الاجتماعية الأخرى في ظل

المجتمعات السابقـــة .

ويتكون الرأسمال من ثلاثة مراحل ، مرحلة انتاج القيمة ثم مرحلة تزويع القيمة وفي الأخير

مرحلة تحقيـــق القيمـــة .

ويتولى مرحلة انتاج القيمة الرأسمال الانتاجي ونلاحظ هنا أن القيمة تنتج خلال المرحلة

الانتاجية أما في مرحلة التداول التي ينشطها الرأسمال التجاري فتتحقق فيهـــا

القيمـة المنتجـــــة .

ومنها تصبح الفئة التي تحكم الرأسمال الانتاجي هي التي تحتل المكانة الهامة من حيث كونها تسيطر على انتاج القيمة وبالتالي تكون هذه القيمة تحت مراقبتها ، وهذا يكـون في الحالة النموذجية من العملية الرأسمالية حيث تكون هذه الفئة واعية بمصالحهـا ومكانتها وتعكس خصائص البورجوازية الحقيقية المتجانسة فيما بينها .

وبسيطرة هذه الفئة على انتاج القيمة وضمن هذه الشروط يستلزم سيطرتها على فائـض القيمة وتوزيعه وتحقيقه ،ورغم أن تحقيق القيمة يكون في مرحلة التبادل بتنشيط الرأسمـال التجاري الا أنه ،وحسب الطبيعة النموذجية لعملية الانتاج الرأسمالية ،تكون الشريحة المنتجة للقيمة والمسيطرة على هذه المرحلة هي التي تسيطر بالضرورة على باقي مراحـل رأس المـــال .

وهكذا يكون الرأسمال التجاري هو الرأسمال الخاص بالفئة التجارية من الطبقة الرأسمالية المسيطرة على النشاط الاقتصادي ،بحيث يتولى هذا الرأسمال وظيفة تحقيق القيمـة مقابل تحصيل جزء من فائض القيمة والمتمثل في الربح التجاري ،وبالتالي تكون أمـام الرأسمال التجاري المنشط لعملية تبادل السلـع .

ونستخلص من هذا الفصل أن الرأسمال التجاري يعود لأقدم العصور ،حيث استطاع الانسان البدائي التسلح بالأداة المعدنية ضد قساوة الطبيعة وظروفها ،مما أدى الى تمكنه من تحسين انتاجه كميا ونوعيا وأصبح يتوفر لديه فائضا في وقت العمـل الضروري له يمكنـه من انتاج فائضا يستطيـع مبادلته بمنتجات أخرى .

وتدريجيا أدى هذا الفائض الى احداث نتائج أخرى منها التخصص في الانتـاج

.../...

وتقسيم العمل وهذا أدى لخلق المهارات والفئيات في عملياته الانتاجية ، وجعل الفائض الانتاجي يتزايد. مما أمكن توسع عملية المقايضة بين مختلف الاختصاصات ، أي بين مختلف الجماعات البشرية حسب اختصاصها . مما أدى بالتدريج لتطور عملية المبادلة مع تطور الانسان ومع تطور عملياته الانتاجية .

وقد رافقت عملية التبادل هذه مختلف النظم الاجتماعية التي مربها الانسان والتي تدن فيها على أساس تطوره ، حتى أصبحت هذه العملية احدى النشاطات الأساسية التي يستطيع الانسان القيام بها وأن تكون وسيلة لمعيشه ، وخاصة بعد ظهور النقد كوسيلة لعملية التبادل مما زاد من تسهيلها ، وهكذا كانت النواة لنشوء الرأسمال التجاري نتيجة جمع هذه النقود وتركيمها ، وبعد أن استطاع الرأسمال التجاري أن ينمو وتزداد أهميته في الحياة الاقتصادية ، ركز الاهتمام على العملية الانتاجية باعتبارها المصدر الأساسي للبضائع والتي بدونها لا يمكن تنشيط هذا الرأسمال ولا يمكن تطويره ونموه ومن هنا ارتبطت دائرة التبادل بالدائرة الانتاجية ، مما نتج عن هذا تطورا في هذه الأخيرة ونضجها في الأولى أدى لاندماجهما وانبثاق ما يسمى بالرأسمال والنظام الرأسمالي الذي تعتبر احدى ركائزه الأساسية هو الرأسمال التجاري والتي لا يستطيع القيام بدونها .

وهكذا أصبح هذا الرأسمال يقوم بأحد النشاطات الأساسية في الاقتصاد ويقوم بوظيفة تنشيط تداول السلع والتي تعتبر الهدف الأساسي من أية عملية انتاجية قائمة .

.../...

الفصل الثاني : ـ الرأسمال التجاري في مختلف المدارس الاقتصادية .

لقد رأينا في الفصل الأول أن الرأسمال التجاري يعتبر المنشط لمرحلة تداول القيم، وبالتالي هو المحقق لها . وهذه الوضعية جعلت من البعض يعتقد بأن القيمة تخلق في مرحلة التداول ، وهذا الاعتقاد أدى بهم الى الافراط في تشجيع هذه المرحلة والحث على زيادة نشاطها على حساب النشاطات الاقتصادية الأخرى . مما أدى للحصول الى نتائج سلبية أثرت على الاقتصاد القومي نتيجة لهذا الأفراط والاعتناء بمرحلة التداول . وهذا ما تلمسناه في الفترة التي عايشت المرحلة التجارية والمذهب التجاري .

ونتيجة لهذا نجد سؤال أساسي يطرح نفسه والذي يتساءل عن تفسير القيمة وأين تنتج وأين تتحقق وما هو مصدرها ومن هو المسؤول الحقيقي عن خلقها ،ولقد كان هذا الموضوع ولا يزال ليومنا هذا المحور الأساسي لعلم الاقتصاد .

فمنذ أقدم العصور اهتم الاقتصاديون بالقيمة وتناولوها بالدراسة والتحليل قصد معرفة منشئها ومصدرها ومن هو القائم بانتاجها وكيف توزع وكيفية حسابها وتقييمها وهي موضوع الصراع بين مختلف الطبقات الاجتماعية القائمة في أي نظام اقتصادي .

ولهذا سوف نتناول ببعض الشرح والتحليل لتفسيرات واتجاهات المدارس الاقتصادية التي تناولت بالدراسة هذا الموضوع من المدرسة الكلاسيكية الى المدرسة الماركسية والمدرسة الحديثة .

.../...

المبحث الأول : - في المدرسة التقليدية .

لقد كان لنظرية القيمة أهمية بالغة في نظر المفكرين التقليديين حيث أعطوا لها جانبا هاما من تحليلاتهم الاقتصادية وكانت نظريتهم في القيمة الأساس الذي أعتمده جيل المفكرين الاقتصاديين الذين أتوا من بعدهم هذا مع الاشارة الى تواجد اختلافات كبيرة سوف نراها خلال هذا الفصل .

وقد طبعت نظرية القيمة بطابعها الأزدواجي الذي أعطاه لها وليام بيتي (1)، ورافقها هذا الطابع طوال تاريخها الطويل من آدم سميث الى ألفريد مارشال ، ويقرر هذا الطابع أن للسلعة قيمتين ، قيمة تبادلية سوقية وقيمة استعمالية نابعة من المنافع التي يتوخاها المستهلك من استهلاكه للسلعة .

ونجد هذا الطابع جليا عند آدم سميث ، حيث يقول بأن للسلعة قيمتين ، قيمة استعمالية وقيمة تبادلية ، وبهذا التفريق ينطلق بحثه حول مسألة القيمة حيث يرى أن القيمة الاستعمالية للسلعة هي المنفعة التي يعلقها الفرد على هذه السلعة وتتوقف القيمة الاستعمالية على هذه النظرة الشخصية . أما بالنسبة للقيمة التبادلية فهي قيمة السلعة التي تبادل بها مقابل سلعة أخرى ويرى آدم سميث أن نطاق تحديد هذه القيمة يكون بعيدا عن القيمة الاستعمالية للسلعة وأن المنفعة لا دخل لها في تحديد قيمة السلعة .

---

1) النجبار السعيد" تاريخ الفكر الاقتصادي : من التجاريين الى نهاية التقليديين) . دار النهضة العربية بيروت 1973 ص (175) .

.../...

والذي جعل سميث يقول بانفصال القيمة الاستعمالية للسلعة عن القيمة التبادلية لها هو حيرته (1)، أما مثال الماء والماس فالأول مع كبر منفعته فان قيمته التبادلية تكاد تكون معدومة عكس الثاني الذي يتمتع بقيمة تبادلية كبيرة رغم انعدام منفعته تقريبا . وهنا يقول أن القيمة الاستعمالية لا دخل لها في تحديد القيمة التبادلية للسلعة وأن تحديدها يكون على أساس اعتبارات أخرى وهذ ما يدونه في كتابه ثروة الأمم " ان كلمة قيمة لها معنيين مختلفين ،في بعض الأحيان يعني منفعة شيء خاص وفي بعض الأحيان مفهوم ملكيته وامكانية شراء سلع أخرى بواسطته ، وهنا يمكن تسمية قيمة استعمالية وقيمة تبادلية . والأشياء التي لها قيمة استعمالية كبيرة هي في أغلب الأحيان ذات قيمة تبادلية ضئيلة أي معدومة . مثلا الماء مع كبر منفعته فهو عديم القيمة التبادلية وضئيلها ،بالعكس بالنسبة للماس ،فرغم عدم منفعته له قيمة تبادلية كبيرة " (2).

وهكذا نجد سميث يعميه هذا المثال الاستثنائي ويجعله قاعدة عامة حيث يفصل تماما بين القيمتين التبادلية والاستعمالية ويقول أن تحديد الأولى يكون خارج نطاق الثانية ،ويقول بأنه يجب البحث عن القيمة التبادلية للسلعة على أساس عناصر أخرى (3) ويقول بأن قيمة السلعة تتحدد بعنصر العمل ،الا أن تحليل سميث يتميز بالغموض وعدم الثبات ،ففي البداية يقول بأن القيمة تتحدد بكمية العمل اللازم لانتاجها ،

---

1) عبد الرحمن يسري أحمد " تطور الفكر الاقتصادي " . ص(86) .
2) DENIS Henri "Histoire de la pensée économique" Presses Universitaires de France, Paris 1977.
3) عبد الرحمن يسري أحمد " تطور الفكر الاقتصادي " ص (88) مرجع سبق ذكره

.../...

وتتحدد قيمة العمل بالمشقة التي يتحملها الفرد خلال قيامه بانتاج هذه السلعة ، وليس بقيمتها في السوق .

لكن آدم سميث عند ما يريد تطبيق نظريته على الواقع المعاش يصطدم بعنصر رأس المال كأحد عناصر الانتاج وبالربح الذي يأخذه الرأسمالي .

وهنا يقدر بأن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل اللازمة لانتاجها في حالة المجتمعات غير المتطورة أي في حالة الانتاج البضائعي ، مثلا الحرفي أو المنتج البسيط الذي يستعمل مواده الأولية وآدواته في الانتاج . وبالتالي يقدر بأن هذا لاينطبق في المجتمعات المتطورة ، ففي الحالة الأولى يكون العمل هو عنصر الانتاج الوحيد ، أما في الحالة الثانية فان القيمة يحكمها نظام اقتصادي ←

←يقوم على عناصر الانتاج الثلاث (عنصر رأس المال - عنصر العمل - والأرض) .

فبمجرد تراكم رؤوس الأموال بين يدي بعض الأفراد ، هناك من يستعملها في الانتاج ، حيث يشترى المواد الأولية ووسائل العمل ويؤجر قوة العمل والأرض بهدف الحصول على ربح ناتج من بيع المنتجات المتحصل عليها من استثماره ، بحيث يكون هذا الدخل كاف لتغطية أجرة العمال وريع الأرض وربح الرأسمالي .

وهكذا يرى آدم سميث أن قيمة السلعة يجب أن تكون كافية لدفع أجرة العامل وربح الرأسمالي وريع الأرض وهي تمثل نفقات انتاج السلعة التي تحدد ثمنها وهكذا يصل سميث الى التقرير بأن قيمة السلعة تتحدد بنفقات انتاجها والتي تكون سعر السلعة.

ولكنه على هذا الأساس نجده يحدد ثمن السلعة على أساس نفقات الانتاج والذي يستند على أسعار عناصر الانتاج وبهذا تتداخل نفقة الانتاج والثمن ونصبح ندور في حلقة مفرغة

.../...

تبين لنا أن السعر يتحدد بالسعر ، والسؤال الذي يبقى دون جواب هو كيفية تحديد اثمان عناصر الانتاج بدورها .

وقصد تخطي هذه الصعوبة في تفسير القيمة بنفقات الانتاج يدخل آدم سميث مفهـوم السعر الطبيعي الذي يتحدد بالمعدل الطبيعي لسعر نفقات الانتاج وهذا المعدل الطبيعي للسعر هو أقل قدر ممكن يتعين أن يحصل عليه كل عنصر من عناصر الانتـاج حتى يتمكن من البقاء في الصناعة والاستمرار فيها ، والا تخلي عنها لصناعة أخرى .

وفي الأخير يقرر آدم سميث بأن السعر الطبيعي للسلعة يتطابق وكمية العمل التي يمكن طلبها (أو الحصول عليها) مقابل هذه السلعة ، ويحدد هذا السعر الطبيعـي بالحالة العامة للبلد وبظروف المهنة سواء كان ذلك بالنسبة للاجر أو الربح أو الريع .

ويختلف هذا السعر حسب آدم سميث بالزيادة أو بالنقصان عن سعر السوق حيث يقابـل هذا السعـر الطلـب الفعلـي .

ويتحدد ثمن السوق بالعلاقة الموجودة بين الطلب الفعلي على السلعة والكمية المعروضة من هذه السلعة ، ومن هنا نكون أمام ثلاثة حالات :-

1 - أما أن يكون الطلب الفعلي مساويا للكمية المعروضة وفي هذه الحالة يكون سعر السوق مساويا للسعـر الطبيعـي .

2 - أما أن يكون الطلب الفعلي أكبر من الكمية المعروضة وفي هذه الحالة يكون سعـر السوق أعلى من السعر الطبيعي ، وبالتالي تنجذب رؤوس الأموال الى انتاج هذه السلعة ومنها يزداد العرض حتى يصبح مساويا للطلب ويتساوى كل من سعر السوق والسعر الطبيعـي .

.../...

3 - أما اذا كان الطلب الفعلي (1) أقل من الكمية المعروضة ،فيكون سعر السوق أقل من السعر الطبيعي وهذا يجعل من أصحاب رؤوس الأموال يتركون انتاج هذه السلعة ، والتحول الى انتاج سلع أخرى ، مما يؤدي الى انخفاض الكمية المعروضة حتى تتساوى والطلب الفعال وبالتالي يتوازن الطلب الفعلي والكمية المعروضة ويتطابق كل من سعر السوق والسعر الطبيعي .

ومن خلال هذا العرض لأفكار آدم سميث حول موضوع القيمة نجده غير مستقر على نظرية واحدة لتفسيرها ،فيفسرها مرة بكمية العمل التي تنتج السلعة ومرة بنفقات الانتاج ومرة بكمية العمل التي تبادل به السلعة ،وهذا جعل افكاره تحاط بالغموض والتذبذب. فهو عندما يقرر بأن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل اللازمة لانتاجها يصطدم بعنصر رأس المال فيتراجع عن هذه الفكرة ويرجعها لقياس القيمة في المجتمعات غير المتطورة والتي كان العمل فيها هو عنصر الانتاج الوحيد ، ويقول بعدم صلاحية هذا التفسير في المجتمعات المتطورة حيث يدخل رأس المال كعنصر من عناصر الانتاج ،وبالتالي يرجع تحديد القيمة الى نفقات الانتاج ،وهذه النفقات تتحدد بأثمان عناصر الانتاج ،وهنا نجده يفسر ثمن السلعة بأثمان عناصر الانتاج أي يفسر السعر بالسعر .

وللخروج من هذه الحلقة المفرغة يدخل آدم سميث مفهوم معدل السعر الطبيعي والذي يوصله في نهاية المطاف الى القول بأنه يطابق كمية العمل التي يمكن الحصول عليها نتيجة مبادلة هذه السلعة موضع الدراسة . وهكذا نجده غير قاطع في حكمه على نظرية القيمة .

---

1) - " يختلف الطلب الفعلي عند آدم سميث عن الطلب الفعلي المعروف الآن في نظرية الأثمان فهو يمثل كمية الطلب التي تتلائم ومعدل السعر الطبيعي أي الحالة التي تتطابق فيها كمية الطلب في السوق ومعدل السعر الطبيعي دون غيره من الأثمان سواء تغيرت سلبا أو ايجابا عن هذا السعر " .

لكن بعكس آدم سميث نجد ريكاردو ، وهو ريكيزة الفكر الاقتصادي الكلاسيكي ، يتمسك بالفكرة القائلة بأن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل اللازمة لانتاجها (1) ، ويدافع بقوة عن هذه الفكرة ويحاول تخطي كل العقبات التي تعترضها .

وقد بدأ ريكاردو دراسته للقيمة ، كما فعل آدم سميث ، بمحاولة ايجاد الصلة بين منفعة السلعة وقيمتها ، فاذا كان سميث لم يستطع ايجاد هذه الصلة ، مما جعله يقرر بعدم وجودها ، فان ريكاردو يقرر بأن المنفعة صفة أساسية يجب توافرها في السلعة حتى تصبح لها قيمة ، ومنها فالسلعة ذات المنفعة ذات قيمة والسلعة العديمة المنفعة عديمة القيمة ، فاذا ما توفر هذا الشرط يمكن تحليل قيمة السلعة دون العودة الى منفعتها أو دخول هذه المنفعة في تحديد قيمتها .

وهنا يفسر ريكاردو ان قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل اللازمة لانتاجها ، وهذا سواء في المجتمعات المتطورة أو غير المتطورة بدون استثناء ، فاذا ما زاد وقت العمل اللازم لانتاج السلعة تزادت قيمتها ، واذا ما نخفض هذا الوقت انخفضت قيمتها .

أما بالنسبة للعقبات التي تعترض هذه النظرية والتي جعلت من آدم سميث من قبل يتخلى عن هذه النظرية ويتذبذب حولها وحول نظرية نفقات الانتاج فيمكن ادراجها في النقاط التاليـــة : -

1 - عدم تجانس عنصر العمل ، حيث نجد العمل الماهر والعمل العادي ، العمل المعقد والعمل البسيط وغير ذلك من أنواع العمل مما يضع صعوبة حول امكانية استعمال العمل كمقياس لقيمة السلع وبالتالي صعوبة مقارنة السلع فيما بينها .

---

1) مرجع سبق ذكره .

1) DENIS Henri "Histoire de la pensée économique".

.../...

2 - دخول رأس المال الى جانب العمل واعتباره عنصرا من عناصر الانتاج وهذا هو المشكل الرئيسي الذي جعل من آدم سميث يتخلى عن نظرية القيمة العمل

3 - نظرية القيمة العمل وعنصر الأرض ، وهنا يفسر ريكارد و مصدر الريع بنظرة تختلف تماما عن تلك التي كانت عند آدم سميث .

وآلان سنحاول أن نرى كيف عالج ريكارد هذه العقبات .

1 - بالنسبة لعدم تجانس عنصر العمل . يقرر ريكارد و بأنه من البديهي أن ساعة من العمل الماهر لا تساوي ساعة من العمل البسيط بل أكثر ، وبالتالي يرتب العمل حسب نوعيته في السوق ، حيث تتم المقارنة على أساس معدلات الأجور حيث نجد في السوق أجرة ساعة عمل ماهو أكبر من أجرة ساعة عمل عادي ، فاذا فرضنا أن ساعة عمل ماهر تساوي 15 وحدة نقدية وساعة عمل عادي تساوي 5 وحدات نقدية فان ساعة العمل الماهر تساوي 3 ساعات عمل عادي .

الا أن هذا التحليل يمكن انتقاده من حيث كون الأجور لا يمكن الاعتماد عليها لاجراء المقارنة المقارنة وذلك لكونها غير ثابتة وتخضع لتقلبات العرض والطلب .

2 - أما بالنسبة لمشكلة دخول رأس المال كعنصر من عناصر الانتاج الى جانب العمل ، فاننا نجد ريكارد و يقرر بأن هذه الوضعية لا تنفي نظرية العمل وذلك لامكانية ارجاع رأس المال الداخل في العملية الانتاجية الى كمية العمل المتبلورة فيه ، حيث يرى أن وسائل الانتاج وأدوات العمل عبارة عن كميات من العمل المختزن ، ومن هنا يأتي تفريقه بين العمل المباشر والعمل الغير مباشر ، حيث يعبر الأول عن المجهود الانساني الذي ينصب مباشرة على انتاج السلعة ، بينما العمل الغير مباشر هو المجهود الانساني الذي كان قد استعمل لانتاج وسائل وأدوات العمل من قبل وأصبح الآن عملا مختزنا .

.../...

الا أن ريكارد و وبارجاعه رأس المال الى كمية العمل الغير مباشر وجد صعوبة في تحديد هذه الكمية وهذا جعله يعطي توضيحات وأمثلة لاستعراض الحالات الممكنة ونوجز ذلك في حالتين :-

الحالة الأولى : - وهي حالة تساوي رأس المال الداخل في انتاج سلعتين مختلفتين وفي هذه الحالة يتم تقييم هاتين السلعتين حسب كمية العمل المباشرة الداخلة في انتاجهما .

فاذا تساوت كمية العمل المباشر الداخلة في انتاجهما فان قيمتهما متساوية أما اذا كانت هذه الكمية أكبر فان قيمة الأولى أكبر من الثانية وهكذا ،بصرف النظر عن كمية رأس المال الداخلة في انتاجهما .

الحالة الثانية : - وهذه الحالة هي عدم تساوي كمية العمل الغير مباشر في انتاج سلعتين مختلفتين ،وهنا يرى ريكارد و أن نظرية القيمة العمل لا تفسر لنا بدقة قيمة التبادل بين مختلف السلع ولا بد من الرجوع الى نفقات انتاج كلا السلعتين وهذا التراجع (1) من طرفه يعبر عن عدم وضوح فكرته فيما يخص كمية العمل الغير مباشرة .

3 - نظرية القيمة العمل وعنصر الأرض .

ويرى ريكارد و الريع حسب مايلي ،اذا كانت هناك أرضا خصبة وأخرى أقل خصوبة منها ، فان قيمة الغلة في الأرض الأولى تكون أقل منها في الأرض الثانية الا أن هذا ليس معناه بيع غلة الأرض الخصبة بسعر أقل من سعر الأرض الأقل خصوبة ،فسعر البيع

---

1) النجار البيعيد" تاريخ الفكر الاقتصادي : - من التجاريين الى نهاية التقليديين" ص (111) مرجع سبق ذكره .

.../...

في السوق يكون واحدا وبالتالي تحصل الأرض على ريع حاصل من الفرق بين سعر السوق وتكلفة الأرض الخصبة وهذا ما يسميه ريكاردو بالريع التفاضلي .

وهذا الريع حسب ريكاردو وليس دخل الأرض أو سعر استعمالها ، بل هو عبارة عن الفائض الذي يحصل عليه صاحب الأرض الخصبة أكثر من ذلك القدر اللازم لاستمراره في الانتاج .

وحسب هذا التحليل نرى صاحب الأرض الأقل خصوبة لا يحصل على ثمن لقاء استخدام ارضه وهذا خطأ ، فالأرض عنصرا انتاجيا هاما يدخل في العملية الانتاجية ويحصل على ثمنا لقاء ذلك .

وهكذا نستخلص أن ريكاردو يرى أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل اللازمة لانتاجها حيث تنقسم هذه الكمية الى عمل مباشر وعمل غير مباشر ، وتحدد هذه القيمة في أسوأ الظروف .

ويكتب ريكاردو بهذا الخصوص ما يلي : " ان القيمة التبادلية لأية غلة أو سلعة مهما كان مصدرها من مصنع أو منجم أو أرض ، لا تكن أبدا مقدرة بأصغر كمية من العمل اللازم لانتاجها وفي أحسن الظروف ، بل بالعكس تتحدد القيمة بأكبر كمية من العمل الذي أنفقها الذين لا يملكون كل الوسائل والظروف المواتية لذلك . والذين يصارعون ضد ظروف العمل السيئة " . (1)

وهكذا نرى أنه لكل من رواد الفكر التقليدي آدم سميث وريكاردو نفس الانطلاقة نحو موضوع القيمة رغم تراجع آدم سميث عن نظرية القيمة العمل فيما بعد وقد اتبع اسلاف هذا الفكر نفس الاتجاه مع بعض الاختلافات وبعض الانتقادات حيث نجد مالتس مثلا (2)

---

1) DENIS Henri "Histoire de la pensée économique" p.(315).

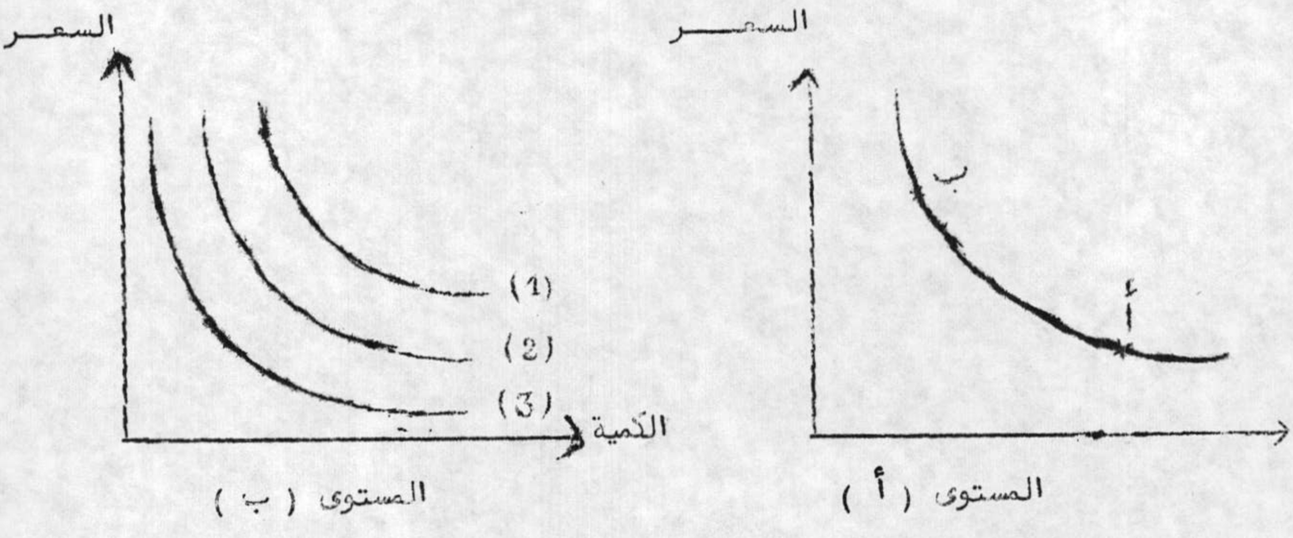
2) سعيد النجار "تاريخ الفكر الاقتصادي :- من التجاريين الى نهاية التقليديين " . مرجع سبق ذكره .

.../...

يعارض نظرية القيمة العمل لريكارد و ويدافع عن نظرية آدم سميث مع بعض الاختلافات، حيث يرى في العمل مقياسا صالحا للقيمة بينما لا يصلح لتفسيرها .

ومن هنا يقرر بأن قيمة السلعة تتحدد بقانون العرض والطلب ،لكن هذا ليس حسب تفسير آدم سميث ،فهو يفرق بين العرض ككمية معروضة من السلع وبين ظروف العرض والذي يقصد به ظروف المنتجين وعددهم والتغير في نفقات انتاجهم ،كما يفرق بين الطلب ككمية مطلوبة من السلع عند ثمن معين وظروف الطلب من حيث عدد المستهلكين ودخلهم وأذواقهم .

وبالتالي يرى أن حدة الطلب أي التغير في الكمية المطلوبة عند التغير في السعر هو الانتقال من نقطة الى أخرى على نفس منحنى الطلب ،فمثلا نجد في الشكل رقم (1) التالي :-



الشكل رقم (1) منحنى الطلب

أن التغير في حدة الطلب هو الانتقال من النقطة أ الى النقطة ب على منحنى الطلب في المستوى (أ) من الشكل رقم (1) .

أما مدى الطلب وهو ما يسمى الآن بظروف الطلب فهو يتوقف على عدة عوامل منها عدد المستهلكين ودخلهم وأذواقهم . فبزيادة تأثير هذه العوامل يزداد مدى الطلب ويحدث الانتقال من منحنى الطلب رقم (1) الى منحنى الطلب رقم (2) على المستوى (ب) من الشكل رقم (1) أما اذا خف تأثير هذه العوامل خف مدى الطلب وتم الانتقال من منحنى الطلب (1) الى منحنى الطلب (3) على المستوى (ب) من الشكل رقم (1) .

وهنا نجد مالتس ينتقل من دراسة القيمة الى دراسة العوامل المؤثرة على الاسعار . ويستخلص أن سعر السلعة يتغير بناء على تغير العلاقة بين ظروف العرض وظروف الطلب. ويختلف مع آدم سميث في التفرقة بين السعر الطبيعي وسعر السوق ،فالسعر الطبيعي عند آدم سميث يتحدد بناء على نفقات الانتاج .

أما مالتس فيرى أن السعر الطبيعي كسعر السوق يتحدد بناء على العلاقة بين العرض والطلب ،وتوصل الى هذه الفكرة نتيجة تحليله للعلاقة بين نفقة الانتاج وعرض السلعة ، حيث يرى أن نفقة السلعة ذاتها ليست مستقلة عن فعل قانون عرض السلعة ،فكما يتحدد سعر السلعة بالعلاقة بين العرض والطلب فان نفقة الانتاج تحلل لأجور وأرباح وريع، وهذه جميعها ليست سوى اسعارا لعناصر الانتاج ومن ثم فهي خاضعة في تحديدها لميزان العرض والطلب . ان الشيء الملاحظ بين أغلبية رواد الفكر التقليدي الانجليزي أنهم لا يعطون أهمية تذكر لمفهوم المنفعة في نظرية القيمة ، على عكس التقليد الفرنسي

.../...

الذي يعطي أهميته لهذه الفكرة والتي كانت الأسس لنظرية المنفعة الحديثة عند الحديين فيما بعد . وهنا نجد جان باتيست ساي الذي يرى أن المنفعة هي التي تعطي القيمة للسلعة وبالتالي يرى في الانتاج خلقا للمنافع .

الا أن قبل ساي نجد كونديياك خير ممثل لهؤلاء قبل الفكر التقليدي ، حيث يرى أن حاجة الفرد هي الأساس في الدراسة الاقتصادية ، بمعنى تحقيق المنافع التي تلبي هذه الحاجات ومن هنا انطلقت الدراسة الاقتصادية عنده من التركيز على الفرد وحاجته ومنها تستمد السلعة قيمتها أساسا من منفعتها لا من نفقة انتاجها التي يعتبرها مسألة لاحقة وكما يقول " فقيمة الشيء لا ترجع الى نفقة انتاجه بل الى قيمته " (1).

لكنه لاحظ عدم كفاية المنفعة لتحديد قيمة السلعة وليس أدل على ذلك من مثال الماء والماس الذي جعل العديد من رواد الاقتصاد يقفون في حيرة أمام هذه الظاهرة مما جعلهم يسقطون المنفعة من عناصر تحديد القيمة ، ولهذا أضاف شرطا آخر وهو عنصر الندرة ، فلكي يكون للسلعة قيمة لا يجب أن تكون نافعة فقط . بل يجب أن تتميز بعنصر الندرة ، لكن تحليله في هذا الموضوع توقف عند هذا الحد .

بالاضافة لهذا بقي متأثرا بأراء آدم سميث في القيمة رغم ايمانه بمفهوم المنفعة في القيمة ، ولم يستطع اغفال قانون العرض والطلب وتأثيراته ، كذلك نفقات الانتاج ، وبالتالي يرى أن نفقة انتاج السلعة هي الحد الادني لقيمة السلعة ، بحيث يرتفع سعرها على ذلك اذا رأى فيها المستهلك منفعة تبرر دفعه سعرا أعلى من نفقتها ،

---

1) النجار سعيد " تاريخ الفكر الاقتصادي : من التجاريين الى نهاية التقليديين " ص (247) ، مرجع سبق ذكره .

.../...

وبالتالي فهو يرى بأن السعر يجب أن يكون قبل كل شيء ،كافيا لدفع كل من الأجر والربح والريع .

الا أن أثار التقليد الفرنسي بما احتوته من مفاهيم المنفعة والندرة انتقلت الى التقليد الأنجليزي ويظهر ذلك واضحا في أفكار ناسو سنيور ،الذي تأثر (1) بأفكار كل من كونديياك وجان باتيست ساي وعمل على ادماج النزعة الشخصية التي صبغت بها نظرية القيمة من طرف التقليد الفرنسي والنزعة الموضوعية التي تميز نظرية القيمة في التقليد الانكليزي .

فسنيور يرجع قيمة السلعة الى عنصرين هما المنفعة والندرة وهذه هي النظرة الشخصية، أما النظرة الموضوعية فهي تظهر عنده عندما يحدد قيمة المبادلة بالعلاقة بين العرض والطلب أما عن كيفية الربط بين النظرتين ،فهو يرى أن الطلب على السلعة هو تعبيرا عن منفعتها ،أما عرضها فهو تعبيرا عن ندرتها .

كما يوضح علاقة بين سعر السلعة ونفقة انتاجها ،ويرى أن النفقة الحقيقية لانتاج السلعة تتمثل في كمية العمل والامتناع اللازمتين لانتاجها ،وكمية العمل تمثل المجهود الانساني المبذول لانتاج السلعة ،بينما الامتناع يتمثل في رأس المال الذي يضحي به الفرد القائم بالاستثمار نتيجة امتناعه عن استهلاكه قصد اشباع حاجات أكبر في المستقبل .

لقد كان سنيور في طليعة الاقتصاديين الذين تنبهوا الى فكرة المنفعة الحدية ،اذ يوضح أن منفعة الوحدات الاضافية تتناقص بزيادة الاستهلاك ،بحيث تكون منفعة الوحدة

---

1) النجار سعيد " تاريخ الفكر الاقتصادي : من التجاريين الى نهاية التقليديين". مرجع سبق ذكره .

.../...

الثانية المستهلكة أقل من سابقتها وهكذا ، الا أنه لم يبين بوضوح مدى العلاقة بين هذه الفكرة ونظرية القيمة والتي تتصدر أفكار رواد المدرسة الحديثة ، ونستخلص مما تقدم أن نظرية القيمة أخذت مكانة هامة من الفكر الاقتصادي التقليدي خصوصا نظرية القيمة العمل التي كانت خطوة هامة في مجال البحث الاقتصادي ، لكن رغم هذا فانها تشكو الكثير من النقائص ، وهذا راجع لوجهة النظر التي تقيدت بها المدرسة التقليدية.

ويمكن تلخيص هذه النقائص في النقاط التالية : -

1 - اعتبار الظواهر الاقتصادية ظواهر أبدية وعدم صبغتها بالنظرة التاريخية مما أدى ذلك للتأثير في تحليل القيمة واعتبارها مفهوما أبديا لا يتغير في جميع المجتمعات .

2 - تحليل القيمة تحليلا كميا وعدم التعمق في التحليل حتى التوصل للجانب النوعي الذي تتحلى به قيمة السلعة ، وهذا أدى الى غموض تفسيرهم للقيمة وعدم اكتشاف الطابع الازدواجي للعمل المتجسد فيها .

3 - في أغلب الأحيان يلاحظ عند التقليديين عدم التفرقة بين القيمة والسعر ، وبالتالي عند تحليلهم للقيمة ينحرفون الى تحليل المؤثرات على السعر ودراستها ، ويظهر هذا بوضوح في النظريات التي تعتمد العرض والطلب في تفسير القيمة .

الا أنه لا يمكن الانكار أن أفكارهم حول القيمة كانت خطوة هامة في علم الاقتصاد ~~وبينت~~ مجال خلق القيمة وأنه يكون في مرحلة الانتاج وليس في مرحلة التداول كما كان الاعتقاد سائدا من قبل ، كما كونت هذه الأفكار شعلة اهتدى بها المفكرين الاقتصاديين الذين جاءوا من بعدهم وليس أدل على ذلك من نظرية القيمة العمل التي طورها ماركس فيما بعد .

.../...

المبحث الثاني : ـ في المدرسة الماركسية .

حسب الفكر الماركسي تتحقق قيمة السلعة في دائرة التبادل وهذه هي القيمة التبادلية ،أما القيمة الاستعمالية في هذه الحالة لا تهم صاحبها الذي يريد بيعها ،فالمهم بالنسبة له القيمة التبادلية والا لما جاء بها للسوق ،أما القيمة الاستعمالية فتهم الآخرين . وبالتالي يجب تغيير الأيدي التي تتداولها قصد تحقيق قيمتها في الحالتين .

وهنا نرى أن قيمة السلعة حسب الفكر الماركسي لها نفس الطابع الازدواجي الذي لاحظناه في الفكر التقليدي . وحسب ماركس للسلعة قيمتين . قيمة استعمالية وأخرى تبادلية تتحقق هذه الأخيرة خلال عملية التبادل " وفي هذه المطية من انتقالها من يد الى أخرى ينحصر التبادل الذي ينشئ بينهما علاقة كقيم ، ولذلك يجب على السلع أن تحقق ذاتها كقيم قبل أن تفعل ذلك كقيم استعمالية " (1)، وعملية التبادل هذه هي واسطة انتقال السلع من يد لأخرى ،من يد تهتم بقيمتها التبادلية الى يد أخرى تهتم بتحقيق قيمتها الاستعمالية ، ويرجع هذا السبب للصفة الازدواجية التي تحملها كل سلعة الى شيء أساسي الى الطابع الازدواجي الذي يكمن في العمل الداخل في انتاج السلعة .

فكارل ماركس يرجع قيمة السلعة الى متوسط كمية العمل الاجتماعي المبذول في انتاجها ويرى أن هذا العمل له طابعا ازدواجيا . وهو العمل الملموس والعمل المجرد ،حيث

---

1) ماركس كارل " رأس المال " المجلد الأول ترجمة محمد البراوي ،دار الطباعة والنشر ،بيروت . ص (75)

.../...

ينتج الأول القيمة الاستعمالية للسلعة بينما يخلق الثاني قيمتها التبادلية .

فالسلعة التي يرغب صاحبها في مبادلتها لا بد أن تتحلى بقيمة استعمالية يعترف بها الغير وتجذبهم اليها حتى يرضون مبادلتها بالنقد . ولامكانية ذلك يجب أن يكون العمل المبذول في انتاجها ذا فائدة اجتماعية وأحد الفروع من التقسيم الاجتماعي المعترف به اجتماعيا ، وذلك بصفة تجعله قادرا على تقديم منتجا يلبي الحاجة التي انتج بغرض تحقيقها ، أي له امكانية تلبية الحاجة الاستهلاكية المعد لها ، " ان خاصيتي السلعة ، قيمتها الاستعمالية وقيمتها تنشآن نتيجة خصائص العمل المنتج للسلع ، القضية هي أن العمل المنتج للسلع يحمل طابعا ازدواجيا . فهو من ناحية عملا نافعا يصنع قيمة استعمالية معينة ، ومن ناحية أخرى عبارة عن انفاق قوة عمل انسانية ، أي عبارة عن بذل جهد لا علاقة له بشكله الحي " (1) .

وهذا حتى يتمكن صاحب الانتاج تحقيق القيم التبادلية لانتاجه معبرا عنها بالسعر الذي يعبر عنه بالنقد كأداة لمعادلة السلع فيما بينها ، وبالتالي فعملية البيع التي يقوم بها صاحب السلعة والمعبر عنها ب (س - ن) هي تحقيقا لقيمة السلعة س عن طريق النقد (ن) وذلك خلال الشطر الأول من عملية التبادل بالوسيط النقدي ، ويتحقق الشطر الثاني (ن - سَ) من عملية الشراء التي يقوم بها صاحب السلعة فيما بعد للحصول على قيم استعمالية أخرى هو بحاجة اليها ، وذلك بواسطة النقد الذي تحصل عليه خلال الشطر الأول من عملية التبادل الكلية (س - ن - سَ) حيث س الأولى تختلف من الثانية من حيث قيمتها الاستعمالية .

---

1) لجماعة من العلماء السوفييت ، ترجمة فؤاد مرعي وبدر الدين السباعي " الاقتصاد السياسي " ص (216) مرجع سبق ذكره .

.../...

ونلاحظ أن الهدف من هذه العملية هو الحصول على النقد الذي يستعمل وسيطا لمعادلة السلعة الأولى بالثانية ، وهذا هو التبادل البسيط ،وهذا الشكل المبسط نتجت عنه الصيغة المتطورة والأخيرة لعملية التبادل (ن - س - نَ) والذي يعبر عن حركة النقد الذي يحدث داخل دائرة التبادل المولدة للرأسمال التجاري ،ويقول ماركس بهذا الصدد " ان رواج البضائع هو نقطة الانطلاق لرأس المال ، فهو لا يظهر الا حيث يكون الانتاج البضائعي والتجارة قد بلغتا درجة معينة من التطور ،والتاريخ الحديث لرأس المال يبدأ من انشاء التجارة والسوق " (1).

وعملية التبادل في شكلها المتطور يكون الهدف منها الشراء من أجل البيع مرة أخرى . أي شراء السلعة (س) بالنقد (ن) ثم بيعها بالنقد (نَ) مرة أخرى بحيث يكون النقد الأخير أكبر من الأول أي أن (نَ > ن) .

وهذا الشكل لحركة النقد صالحا للرأسمال التجاري المتكون من تراكم النقد خلال هذه العملية ،وهنا نلاحظ اختلاف بين هذه الصيغة (ن - س - نً) في الاقتصاد (2) السلعي الرأسمالي ونفس هذه الصيغة في الاقتصاد البضائعي البسيط ففي هذه الأخيرة يكون الفرق (نَ - ن) ناتجا عن شراء السلع أبسعر أقل من قيمتها ثم بيعها بسعر يفوق قيمتها وهذا مايسميه ماركس بالاستيلاب .

أما الصيغة الأخرى حسب الاقتصاد السلعي الرأسمالى فان الفرق (نَ - ن) هو ناتجا عن فائض القيمة المنتج خلال العملية الانتاجية والمحقق في دائرة التداول .

---

1) ماركس كارل ،رأس المال " نقد الاقتصاد السياسي " ،ترجمة محمد العيتاني ،مكتبة المعارف - بيروت - 1982 ،ص (199) .

2) " الرأسمال الانتاجي يمكن ،هو أيضا ، التعبير عنه بهذه الصيغة ،من حيث هو مال يشترى سلع على شكل (مواد أولية ،ووسائل انتاج وقوة عمل) ،وباخضاع هذه العناصر الى فعل العملية الانتاجية تتحول الى سلع تباع مقابل النقد الذي يكون أكبر من النقد الداخل في العملية الانتاجية " .

وهذا الفائض أنتجته قوة العمل باعتبارها المنتج لقيمة السلعة ،أي أن قيمة السلعة هي عبارة عن كمية العمل المتجسد فيها وتقاس هذه القيمة بكمية العمل المنفق في انتاج هذه السلعة ، لكن من البديهي أن هذه الكمية المنفقة في انتاج سلعة معينة هي غير متساوية من فرد لآخر نتيجة عدم تجانس عنصر العمل ،ومن هنا يمكن أن نستنتج أنه المسلعة الواحدة يمكن أن تكون لها عدة قيم ، ومن هنا يحدد ماركس قيمة السلعة بمتوسط كمية العمل الضرورية اجتماعيا لانتاجها . ويقصد من هذا ضمن الشروط الاجتماعية السائدة في ظل وسطي من الكفاءة ووفق ظروف تعتبر عادية بالنسبة للوسط الاجتماعي الذي تنتج فيه هذه السلعة . وتقاس هذه الكمية من العمل بالزمن الضروري اجتماعيا لانتاج هذه السلعة .

واذا كانت قيمة السلعة تتحدد بوقت العمل الضروري اجتماعيا اللازم لانتاجها ،فكيف تتحدد قيمة قوة العمل نفسها .

ان قيمة قوة العمل (والتي تعتبر كغيرها من السلع المطروحة في السوق) كغيرها من السلع تقاس بوقت العمل اللازم لانتاجها واعادة انتاجها وذلك ضمن ظروف تعتبر متوسطة اجتماعيا وعادية بالنسبة للوسط التي تكون فيه ،" وقيمة قوة العمل لا وجود لها الا كطاقة الفرد الحي ومقدرته ،وانتاجها يفترض مقدما وجود هذا الفرد ، وعلى ذلك فانتاج قوة العمل يتوقف على ابقاء العامل على ذاته " ،(1)

ولابقاء الفرد على على ذاته يتطلب توفر مختلف وسائل العيش الضرورية التي تمكن من ذلك . وبالتالي فقيمة قوة العمل هي عبارة عن ذلك الوقت من العمل الضروري اجتماعيا اللازم

---

1) ماركس كارل ، " رأس المال " ،ترجمة محمد البراوي ص (194) ، مرجع سبق ذكره ،

لانتاج هذه الوسائل والتي تمكن الفرد من الحفاظ على حياته ضمن شروط معينة ، كتوفره على الصحة اللازمة التي تمكنه من الاستمرار في العيش والعمل ،كما يجب أن توفر له امكانيات اعادة انتاجه عن طريق انجابه للأطفال وتوفير العيش لهم والحفاظ على حياتهم ضمن ظروف عادية ،وبهذا فقيمة قوة العمل هو ما يكفي لاعالة الفرد الذي يبيع قوة عمليه، من مأكل وشرب وتعليم وما يكفي لحفظ نسله بما يمكن من الابقاء في السوق على مورد غير منقرض من قوة العمل .

ونستخلص من هذا أن قيمة السلعة ،حسب الفكر الماركسي ،هي عبارة وقت العمل الضروري اجتماعيا لانتاجها في ظل ظروف اجتماعية متوسطة .

أما قيمة كمية العمل هذه هي عبارة عن قيمة قوة العمل ، وهي عبارة عن المقابل الذي يدفع لقائها والذي ينحصر في ضروريات الحياة مما يكفي لاعالة العامل وعائلته ضمن الظروف والمناخ الذي يعيش فيه وكذلك حسب عادات المجتمع المتواجد فيه .

لكن قوة العمل لها خاصية تميزها من سائر السلع المطروحة في السوق وهي امكانية اعطائها قيم تفوق القيمة اللازمة لانتاجها ،ومن هنا نجد انتاج قوة العمل يفوق السعر الذي يدفعه الرأسمالي الذي اشتراها ،فالأجر الذي يدفعه الرأسمالي يساوي قيمة الوقت الضروري لانتاج قيمة قوة العمل في ظروف متوسطة اجتماعيا اما مايحصل عليه فهو يفوق ذلك لأن قوة العمل هذه بأمكانيها اعطاء وقت عمل اضافي عما يلزمها لاعادة انتاجها وهذا الفرق يسميه ماركس فائض القيمة الذي يأخذه الرأسمالي والذي يحاول تعظيمه لأكبر مايكون على حساب العامل وذلك سواء عن طريق زيادة ساعات العمل أو عن طريق تقليل الأجر المقدم للعامل ،كما يمكن زيادة هذا الفائض عن

.../...

طريق زيادة الانتاجية وفي كل الأحوال يزداد معدل استغلال العامل والذي يعبر عنه ماركس بالنسبة بين فائض القيمة المقتطع ورأس المال المتغير .

وفائض القيمة أو القيمة الزائدة والذي يعتبر موضوع الصراع بين الطبقة العاملة والطبقة الرأسمالية ، هو أيضا محلا للنزاع بين مختلف فئات الطبقة الرأسمالية ، حيث نجد فئة المنتجين وفئة التجار والممولين وأصحاب الأراضي . ويوزع فائض القيمة بين هذه الفئات حسب الأشكال التالية : -

- الربح الصناعي : - ويذهب لفئة المنتجين المشرفة على عملية الانتاج .

- الربح التجاري : - وهو خاص بفئة التجار التي تقوم بوظيفة تحقيق القيمة المنتجة نحو دائرة الانتاج .

- الفائدة : - وهي ذلك الجزء الذي يذهب لفئة الممولين الذين يقدمون رأس المال التسليفي .

- الريع : - وهو خاص بفئة ملاك الأراضي .

ومن هنا نرى أن ذلك الجزء من فائض القيمة الذي يحصل عليه التجار تحت تسمية الربح التجاري هو جزء من القيمة المقتطعة حسب ماركس . حيث يتحقق في مرحلة التداول . من خلال هذا نستخلص أن قيمة السلعة حسب التحليل الماركسي تتكون من العمل الحي الذي يبذله العامل والعمل الميت المنتقل الى السلعة من رأس المال الثابت الداخل في العملية الانتاجية والذي يعتبره ماركس عملا مختزنا في هذه الوسائل .

الا أن الأساس في نظرية القيمة العمل لماركس هو ماجاء به من مفهوم الطابع الازدواجي للعمل المنتج للسلعة ، والذي لم يتمكن من كشفه من جاءوا قبله بنظرية

.../...

القيمة العمل ، حيث أظهر أن العمل المنتج للسلعة يحمل طابعا ازدواجيا ، فهو يظهر كعمل نافع يخلق قيم استعمالية عن طريق انصهاره مع المواد الأولية ووسائل العمل يستطيع انتاج سلع نافعة للفرد حسب الحاجة هذا من جهة ،ومن جهة أخرى يظهر كجهد يبذل وقوة فيزيولوجية وعقلية ينفقها العامل لانتاج القيمة التي تتحقق بالنقد، أي القيمة التبادلية التي تعتبر صفة تشترك فيها كل السلع مهما اختلفت منافعها أي قيمتها الاستعمالية وبنحو هذا الصدد يقول ماركس " تتصف العلاقات التبادلية للبضائع بتجردها من قيمتها الاستعمالية " (1). ومن هنا كان هذا الطابع الازدواجي للعمل سببا في تواجد قيمتين ،قيمة استعمالية وقيمة تبادلية .

وبالاضافة للطابع الازدواجي للعمل ، هناك شيء آخر أهم في نظرية القيمة العمل لماركس وهو موضوع القيمة الزائدة التي ينتجها العامل دون أن يتقاضى عليها مقابل والتي يحققها الرأسمالي دون أن يبذل أي جهد في انتاجها أو يقدم مقابلا لها ،والقيمة الزائدة هي مصدر دخل فئات الطبقة الرأسمالية من ربح وفائدة وريع، وهكذا استطاع ماركس اكتشاف الجانب الاجتماعي للعلاقات التي تربط بين الناس ، بين طبقة العمال وطبقة الرأسماليين ثم عن العلاقات الاجتماعية التي تربط بين مختلف الفئات في الطبقة الرأسمالية ، فمن جهة العلاقة التي تربط بين الطبقة العاملة والطبقة الرأسمالية والقائمة على استغلال الطبقة الثانية الأولى عن طريق الاقتطاع المتزايد من القيمة الزائدة ،وعن طريق زيادة هذا الاقتطاع تزداد أرباح الرأسمالي

---

1) دليلة عارف وسمير اسماعيل " تاريخ الافكار الاقتصادية " ، منشورات جامعة حلب . 1977 - ص (413) .

.../...

ويزداد الصراع بين الطبقتين . حيث يزداد تراكم رأس المال ونكون أمام مايسمى بتركز رأس المال ، أي زيادة حجم رأس المال المستثمر عن طريق زيادة الاستغلال المسلط على الطبقة العاملة .

لكن هذه العلاقات القائمة في المجتمع الرأسمالي لها جانب آخر وهو الصراع القائم داخل الطبقة الرأسمالية نفسها بين مختلف المشروعات حيث يتضخم رأس المال كذلك عن طريق زيادة حدة المنافسة ومنها زيادة أرباح بعضها وافلاس الأغلبية مما يؤدي لابتلاع المشروعات الكبيرة للمفلسة أو عن طريق توحد رأس المال ، وهنا يكون تضخم رأس المال ليس عن طريق زيادة القيمة المضافة وزيادة استغلال العمال ، لكن نتيجة ضغط المنافسة التي لا تستطيع بعض المشروعات الصمود أمامها ومنها يقوم المشروع الكبير بابتلاع المشروعات الصغيرة وتفليسها وفي هذه الحالة لا نكون أمام تركز رؤوس الأموال وانما تمركزها ، ورغم أن هذا الصراع يحدث داخل الطبقة الرأسمالية الا أنه يزيد من قوتها وقدرتها على زيادة استغلال العمال وزيادة نصيب القيمة المضافة .

وقد استعملت نظرية القيمة العمل لماركس في محاربة الرأسمالية وكانت الأساس لتحليل عملية تهديمها كما استطاعت هذه النظرية اكتشاف استغلال الطبقة العاملة المغطى بمقولة الأجر .

الا أن أخطر نقد وجه لماركس حول هذه النظرية . حول اعتماد ماركس في تفسير القيمة على العمل رغم تواجد عناصر أخرى داخلة في عملية انتاجها ولا يمكن قيام هذه العملية بغياب هذه العناصر . هذا بالاضافة لتأثير كل من العرض والطلب على سعر السلعة .

.../...

المبحث الثالث : - في المدرسة الحديثة .

ترجع بذور أفكار رواد المدرسة الحديثة في تحليل القيمة الى بعض الاقتصاديين في المدرسة التقليدية وقبلها وخير مثل لهؤلاء كوندياك وناسو سنيور .

وتتميز هذه الأفكار بتفسير القيمة على أساس المنفعة والندرة ، وكان سنيور من الأوائل الذين تنبهوا الى فكرة المنفعة الحدية كما رأينا من قبل .

الا أن هذه الأفكار لم تكن في صدارة الأفكار الاقتصادية التي تحلل جوهر القيمة ، وعانت خسوفا تاما حتى 1870 ،(1) فخلال هذه الفترة تبلورت الأفكار التي اعتمدت نظرية المنفعة الحدية في تحليل القيمة وكان ذلك على يد ثلاثة مفكرين وفي وقت متزامن مع اختلاف المكان ، وهم كل من : -

1 - الفرنسي ليون فالراس (1834 - 1910)

2 - الأنجليزي وليام ستانلي جيفونس (1835 - 1882) .

3 - النمساوي كارل منجر (1840 - 1921) .

ونشروا نظرياتهم في المنفعة الحدية في الفترة (1871 - 1873) .

ثم يأتي بعد هؤلاء وفي المرحلة الثانية ألفريد مارشال وهو زعيم المدرسة الحديثة في جامعة كمبرج بأنكلترا وكذلك باريتو وفون بوم بافرك .

وفي هذا المذهب ينتقل تحليل القيمة من دائرة الانتاج التي اعتمدها التقليديون وماركس الى دائرة التداول .

---

1) د.ليلى عبارة " تاريخ الأفكار الاقتصادية " مطبوعات جامعة حلب - سوريا 1977 - ص (520) .

ويربط هذا الفكر تفسير جوهر القيمة بالمنفعة الحدية للسلعة وندرتها معتمد يـن الفرد كرجل اقتصادي يسعى الى تحقيق أقصى منفعة من السلع التي هي بطبيعتها محدودة الكمية (نادرة).

وتعتبر هذه النظرية أن الشرطان الأساسيان لقيمة السلعة هما :-

1) أن تكون هذه السلعة نافعة .

2) أن تكون سلعة اقتصادية أي أنها تتميز بالندرة النسبية .

ومن هنا فتحديد القيمة يقوم على الأهمية التي يعطيها الفرد لهذه السلعة ،فالمنفعة لمختلف السلع التي يحتاجها الفرد تكون مختلفة ،كما أن الحاجة للسلعة الواحدة تختلف حسب اختلاف الكميات المستهلكة منها ، وبالتالي فان كل وحدة من وحدات نفس السلعة تختلف منفعتها .

الا أن المنفعة التي تقاس عليها القيمة في هذا الفكر تكون على أساس منفعة الوحدة الحدية أي الوحدة التي تكون عند حد الاشباع .

وهكذا استطاع الحديون الاستفادة من تجزئة الشيء الى وحدات قياسية ويعرفون أهمية ذلك . واستعملوا هذا في تحديد الحد النهائي الهامشي ،أي في معرفة منفعة الوحدة الأخيرة من نفس السلعة بالنسبة للوحدات الأخرى . وتسميتها بالمنفعة الهامشية أي المنفعة الحدية .

كما استطاع الحديون تفسير مفهوم الندرة وانسجامه مع مفهوم المنفعة (على عكس من سبقوهم الى محاولة تفسير قيمة السلعة بمنفعتها وندرتها) .

فحتى تكون السلعة نادرة يجب أن تكون سلعة اقتصادية بمعنى أن الكميات المتوفرة لا تتعدى الطالب عليها . ومن هنا يكون التبادل قائما على منفعة السلعة المتبادلة، فالانسان يتخلى عن السلعة التي لا تمثل على منفعة بالنسبة اليه أو منفعة أقل مقابل السلعة التي تمثل بالنسبة اليه منفعة أكثر .

وتفترض المدرسة الحدية أن الفرد كرجل اقتصادي يعرف كيفية تقدير المنافع التي يحصل عليها مقابل عدم المنفعة التي يتخلى عنها ، وبالتالي يعرف منفعة كل وحدة اضافية من السلعة التي يحصل عليها مقابل كل وحدة اضافية من النقود التي يتخلى عنها ، أي يعرف تلك المنفعة التي توجد عند عطية التبادل التي يقوم بها ، وبالتالي يعرف تلك المنفعة الحدية التي تتحدد القيمة على أساسها .

ذلك هو تصور الحديين لموضوع منهج الاقتصاد والذي يكون البناء النظري الذي يقاس على المنفعة والندرة والمنفعة (وهم يعتبرونها ظاهرة ذاتية)(1) تحل محل العمل كأساس للقيمة والسعر . وسوف نزيد من توضيح القيمة على أساس المنفعة الحدية بالتركيز على مفكرين من رواد هذه المدرسة مثل وليام ستانلي جفونس وهو من الجيل الأول في هذا المذهب ، ثم الفريد مارشال من الجيل الثاني .-

- وليام ستانلي جنونس : - ويرى وليام ستانلي أن القيمة تتحدد بآخر درجة من المنفعة وأن العمل لا يمكن أن يكون سببا للقيمة ، لأن انفاق العمل يسبق بمدة وقت استهلاك هذه السلعة وبالتالي فهو ينظر الى قيمة السلعة نظرة رجل الأعمال وليس بنظرة المفكر الاقتصادي ،(2) والتي ترى أن رد فعل لا يظهر تأثيره الا بعد مدة ،

---

1) د ويدار محمد " مبادئ الاقتصاد السياسي " الشركة الوطنية للنشر والتوزيع الجزائر 1981 - ص (222) .

2) Denis Henri "Histoire de la pensée économique" p. 458.

وذلك لكون سعر أية سلعة عند طرحها في السوق نجده يتأثر بكثير من العوامل ، ومن هنا يعارض نظرية القيمة العمل ويقول بأن تحديد قيمة السلعة يكون حسب منفعتها الحدية بالنسبة للسلع الأخرى فعند قيام التبادل بين فردين ، نلاحظ أن قيام هذه العملية غير ممكن الا اذ رأى كلا الطرفين أن المنفعة الحدية المتحصل عليها أكبر من تلك المتخلي عنها ، " وهذه المنفعة الحدية ليست ثابتة ، بل تتغير حسب الأفراد والظروف ، وهذا ما يسميه التقليديون بالقيمة الاستعمالية " (1) ،

ويقدم جفونسي نظريته كالتالي :-

اذ كانت لدينا سلعتين (أ) و (ب) . السلعة (أ) ب 4 دينار للوحدة الواحدة والسلعة (ب) بدينار واحد للوحدة الواحدة ، فنسبة المنفعة الحدية بين السلعتين تقدر بالنسبة بين السعرين وذلك كالآتي :-

$$\frac{\text{المنفعة الحدية لـ (أ)}}{\text{المنفعة الحدية لـ (أ)}} = \frac{\text{سعر (أ)}}{\text{سعر (ب)}} = \frac{4}{1} = 4$$

وبالتالي فان المنفعة الحدية للسلعة (أ) تساوي أربعة أضعاف المنفعة الحدية للسلعة (ب) ويرى وليام ستانلي جفونسي أنه عند استعمال هذه الطريقة نستطيع المقارنة بين أية سلعتين .

ولتكن لدينا سلعتين (أ) و (ب) والمنفعة الحدية لـ (أ) تساوي 100 وسعرها 10 وحدات نقدية ، بينما المنفعة الحدية للسلعة (ب) تساوي 400 .

---

1) BLAUG Mark "La pensée économique : Origine et développement". Office des Bublications Universitaires, Alger 1981 p.(315).

- مرجع سبق ذكره .

وسعرها يساوي 20 وحدة نقدية فان طريقة الاختيار تكون حسب أكبر قيمة نحصل عليها من العلاقة التالية :-

$$\frac{\text{(المنفعة الحدية للسلعة)}}{\text{سعر السلعة}}$$

اذ تكون النسبة هذه للسلعة (أ) كالتالي :-

$$\frac{\text{المنفعة الحدية ل (أ)}}{\text{سعر (أ)}} = \frac{100}{10} = 10$$

أما بالنسبة للسلعة (ب) فتكون النسبة كالتالي :-

$$\frac{\text{المنفعة الحدية ل (ب)}}{\text{سعر (ب)}} = \frac{400}{20} = 20$$

وفي هذه الحالة تكون آخر وحدة نقدية منفقة على السلعة (ب) تعطينا منفعة أو استمتاع يساوي 20 ، بينما آخر وحدة منفقة على السلعة (أ) تعطينا منفعة أقل تساوي 10 و بالتالي تكون السلعة (ب) أفضل من السلعة (أ) وحسب هذه الأمثلة يعطينا جفونس ثلاثة حالات . (1) باعتبار نفس المثال السابق أي تواجد سلعتين (أ) و (ب) بسعرين (س أ) و (س ب) والمنفعة الحدية لكلا السلعتين على التوالي (م أ) و (م ب)

- الحالة الأولى :-

$$\frac{\text{(س أ)}}{\text{(س ب)}} = \frac{\text{(م أ)}}{\text{(م ب)}} \Leftarrow \frac{\text{(س أ)}}{\text{(م أ)}} = \frac{\text{(س ب)}}{\text{(م ب)}}$$

وهنا نجد أن الوحدة النقدية الأخيرة المنفقة على السلعة (أ) لها نفس المنفعة

---

1) DENIS Henri "Histoire de la pensée économique" p.(479).
مرجع سبق ذكره .

المتحصل عليها من انفاق الوحدة النقدية الأخيرة على السلعة (ب) ومعنى هذا أن المنفعة الحدية للسلعتين متساويــة .

ـ الحالة الثانيـــة :-

$$\frac{\text{س ب}}{\text{م ب}} < \frac{\text{س أ}}{\text{م أ}} \Leftarrow \frac{\text{م أ}}{\text{م ب}} < \frac{\text{س أ}}{\text{س ب}}$$

وفي هذه الحالة نجد أن آخر وحدة نقدية منفقة على السلعة (أ) أكبر من منفعة آخـر وحدة نقدية منفقة على السلعة (ب) وبالتالي من مصلحة الفرد زيادة مشترياته مـن السلعــة (أ) وتقليلها من السلعة (ب) .

ـ الحالـة الثالثـــة :-

$$\frac{\text{س ب}}{\text{م ب}} > \frac{\text{س أ}}{\text{م أ}} \Leftarrow \frac{\text{م أ}}{\text{م ب}} > \frac{\text{س أ}}{\text{س ب}}$$

أما في هذه الحالة فاننا نجد أن الوحدة النقدية الأخيرة المنفقة على السلعة (أ) أقل منفعة من آخر وحدة نقدية منفقة على السلعة (ب) وهنا من مصلحة الفرد زيادة مشترياته من (ب) وتقليلهـــا من (أ) .

وهكذا يستخلص جفونس أن قيمة السلعة تتحدد بالدرجة الأخيرة من منفعتها ، وذلـــك بعد تحقق الشرط الأساسي وهو كون هذه السلعة سلعة اقتصادية أي تتميز بخاصيـــة الندرة النسبيـــة .

ـ ألفريـد مارشـــال .

ان الشيء الجديد الذي أتى به مارشال في موضوع القيمة هو توحيده لنظرية المنفعة الحدية ونظرية تكاليف الانتاج . وهذا معناه توحيد النظرة الذاتية للقيمة في المدرسة الحدية والنظرة الموضوعية للقيمة في المدرسة التقليديـة .

.../...

وحسب هذا الاقتصادي تتحدد القيمة بعاملين : -

1 - المنافسة

2 - تكاليف الانتاج

وهكذا ينحرف عن مسار تحليل جوهر القيمة الى تحليل العوامل المؤثرة على الأسعار وبخلاف أوائل الحديين ينتقل مارشال من الطلب الى تحليل العرض وتأثيرهما المتبادل مما يؤدي الى تحديد السعر في السوق .

ويرجع اليه الفضل كذلك فيما يخص دراسة تأثير عامل الزمن وذلك بدراسة تغير السوق في مختلف الآجال وامكانية تغير الانتاج حسب ذلك . (1) وهنا نجده يقول بأنه خلال فترة السوق وهي يعتبرها أصغر فترة نجد أنه اذا تغير الطلب على سلعة ما فان المنتجين لا يستطعون تغيير انتاجهم أو زيادته لصغر هذه الفترة وهنا ترتفع الاسعار مع عدم امكانية زيادة العرض .

أما الفترة الثانية وهي الفترة القصيرة وفيها يستطيع المنتجين زيادة انتاجهم عن طريق زيادة استخدام عناصر الانتاج الموجودة لديه والتي لم تصل بعد لانتاجيتها القصوى وذلك بزيادة المواد الأولية والعمل .

أما الفترة الثالثة وهي الفترة الطويلة وفيها تتاح الفرصة للمنتج لزيادة انتاجه عن طريق تغيير طاقته الانتاجية بما يتناسب وتغير الطلب .

ودراسة مارشال للطلب قادته للتوصل لمفهوم المرونة ،ويقصد بمرونة الطلب لسلعة

---

1) ليسري أحمد "تطور الفكر الاقتصادي" ص (204) . مرجع سبق ذكره .

.../...

ما تبمية الطلب لهذه السلعة بالنسبة لأسعارها ، أي العلاقة الموجودة بين الطلب على سلعة ما وأسعارها .

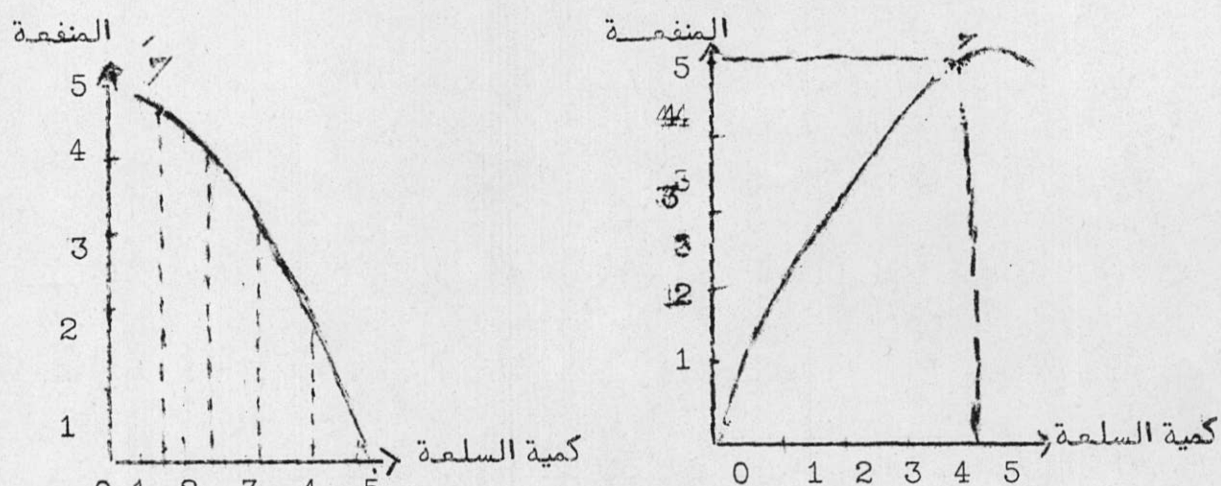
وبصفة عامة تركز اهتمام المدرسة الحديثة على كيفيات سلوك الوحدات الاقتصادية مثل المنظم والمستهلك والصناعة . وذلك بافتراض امكانية عزلها عن بقية الوحدات الاقتصادية الأخرى . وكذلك افتراض تأثر هذه الوحدة الاقتصادية بالمحيط الخارجي مما يدفعها لتغيير سلوكها ، دون أن تؤثر هي على هذا المحيط بدرجة تأخذ بعين الاعتبار . وهكذا يبدأ تحليل الحديين من تأثير المنفعة التي يراها الفرد في السلعة والتي تؤثر على سلوكه فيما يخص الطلب على هذه السلعة وبالتالي يحدد الطلب على هذه السلعة في السوق على أساس المنفعة التي تعتبر أهم عامل في تحديد القيمة وهذا أدى بهذه المدرسة الى دراسة الطلب وبالتالي وضع نظرية الطلب التي تحدد طلب المستهلكين أي طلب السوق . ومن نظرية الطلب ينتقل التحليل الى العرض والذي يتحدد بسلوك المنظم الذي يسلك نفس سلوك المستهلك ، حيث ينظر اليه كمتبادل يبحث عن تحقيق أقصى منفعة ممكنة بدخوله الى السوق لشراء عناصر الانتاج بأقل سعر ممكن وعرض ناتج عمليته الانتاجية كبائع يبحث عن تحقيق أكبر ايراد ممكن وهذا في ظل الأشكال المختلفة للسوق وهنا نكون أمام نظرية العرض .

ثم بدراسة كل من العرض والطلب والعلاقة بينهما ليصل البحث لنظرية الأثمان وهكذا تفسر هذه المدرسة القيمة عن طريق محاولة الجمع بين نظرية العرض والطلب في القيمة ونظرية نفقات الانتاج ونظرية المنفعة الحدية " وينتشر هذا المنهج في تفسير

.../...

القيمة في الاقتصاد السياسي البورجوازي ، ومن أبرز ممثليه الاقتصادي الامريكـــــي سمويلـسـن " (1) ، والذي يرى أن السعر يتحدد في السوق بالعرض والطلب ،فعرض السلعة يتحدد بنفقات انتاجها ،أما الطلب عليها فيتحدد بمنفعتها الحدية ،وعن طريق العلاقة بين العرض والطلب يتحدد الثمـن .

ومفهوم المنفعة الحدية للسلعة هو منفعة الوحدة الأخيرة وهذا بخلاف المنفعة الكليـــة والتي تساوي مجموع الوحدات المستهلكة . لكن منفعة الوحدة الأخيرة تختلف عن منفعة الوحدات السابقة عنها التي تختلف كلها فيما بينها ،كما تختلف عن منفعة الوحدة المستهلكة بعدها والتي تساوي الصفر والوحدات التي تلي هذه تكون منفعتها سالبـــة وعندها تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص حيث كانت قبل ذلك في تزايد ، ويمكن ايضـــاح ذلك من خلال الشكل البياني التالي رقم (2) والذي يبين لنا كل من منحنى المنفعـة الكلية ومنحنى المنفعة الكليــــة .



أ ـ منحنى المنفعة الكلية   ب ـ مفحنـى المنفعة الكليـة

الشكل رقم(2)

---

1) داليلوعارقه ـ " تاريخ الأفكار الاقتصادية " مرجع سبق ذكـره .

.../...

ويلاحظ من المنحنى (أ) أن المنفعة الكلية المتحققة للمستهلك من سلعة ما في خلال فترة معينة تبدأ من الصفر وتتزايد تدريجيا ولكن بمعدل متناقص حتى تصل الى النقطة (ح) وهي أقصى درجة ممكنة أي نهايتها العظمى وهي حد تشبع المستهلك من هذه السلعة ثم بعد النقطة (ح) تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص اذا ما استمر المستهلك في استهلاك وحدات اضافية من هذه السلعة لأن منفعة هذه الوحدات ستكون بعد ذلك سالبة .

أما بالنسبة للمنحنى (ب) والذي يمثل منحنى المنفعة الحدية وهنا يلاحظ أن منفعة الوحدة الأولى هي أكبر المنافع ثم تبدأ هذه المنفعة بالتناقص كلما استهلكت وحدة اضافية من هذه السلعة وهكذا حتى تصل الى وحدة تكون منفعتها تساوي الصفر عند النقطة (د) ،وبعد هذه النقطة تكون منفعة الوحدات الاضافية سالبة وهذا مايسمى بقانون تناقص المنفعة حيث تكون منفعة كل وحدة اضافية أقل من سابقتها وهكذا ، ونلاحظ هنا أن منفعة أول وحدة في منحنى المنفعة الحدية تساوي أقصى منفعة على منحنى المنفعة الكلية أي عند النقطتين (ح) و (خ) على التوالي كما يظهر على الشكل .

ان هذا التحليل يكون بالنسبة للسلعة الواحدة ،أما بالنسبة لمختلف السلع التي تكون موضع اختيار المستهلك ،فان ذلك يكون على أساس المقارنة بين المنافع الحدية لهذه السلع منسوبة لأسعارها .

.../...

وكما أعطينا في المثال السابق والخاص بالاختيار بين سلعتين (أ) و (ب) فان هذا الاختيار يمكن تعميمه على مجموعة من السلع ،لكون المستهلك في واقع الحياة اليومية يكون أمام حالة الاختيار بين مجموعة كبيرة من السلع التي يكون بحاجة اليها . ويكون معيار الاختيار هو النسبة بين المنفعة الحدية والسعر والذي يعبر عن المنفعة الحدية للنقود ،أي منفعة الوحدة النقدية الواحدة المنفقة على السلع موضع الاختيار . ويكون هذا الاختيار بزيادة الاستهلاك من السلعة ذات المنفعة الحدية النقدية الأكبر من السلع الأخرى حتى تتساوى هذه النسبة مع السلع الأخرى ،وعند هذه النقطة يكون المستهلك في حالة توازن أي مايسمى بتوازن المستهلك .

ولقد ظل هذا التحليل هو الأساس في دراسة سلوك المستهلك منذ ظهور هذه النظرية حتى ثلاثينات القرن العشرين أي (من سبعينات القرن التاسع عشر حتى ثلاثينات القرن العشرين) (1) ، حيث بدأ الاقتصاديون يوجهون انتقادات لفرضيات هذه النظرية خصوصا فيما يتعلق بالقياس العددي للمنفعة وعدم امكانية ذلك ،واقتراح قياس المنفعة قياسا ترتيبيا . حيث يمكن القول أن منفعة السلعة (أ) أكبر من منفعة السلعة (ب) دون الحاجة إلى امكانية تقدير هذه المنفعة وقياسها أو امكانية تحديد مقدار الزيادة أو النقصان بين منفعة السلعتين .

وبالاضافة لهذا اعتبر أن الاختيار لا يكون بين وحدات السلع المختلفة التي يكون

---

1) لعمر ومحيى الدين وعبد الرحمن يسري أحمد " مبادئ علم الاقتصاد " ، دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، بيروت 1974 ص (138) .

.../...

المستهلك . بحاجة اليها ،وانما الاختيار يكون بين مجموعات السلع ،تحتوي

كل مجموعة على مزيج سلعي مختلف عن المجموعات الأخرى ،ويكون الاختيار بتفضيل

مجموعة عن الأخرى ترتيبيا .

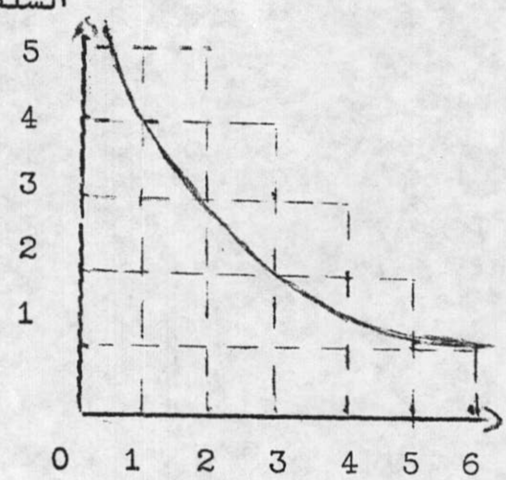
لنفترض أنه لدينا مجموعتين من السلع ،المجموعة الأولى تحتوي على وحدتين من السلعة

(أ) وثلاث وحدات من السلعة (ب) والمجموعة الثانية تحتوي على ثلاثة وحدات

من (أ) وحدتين من (ب) ،والاختيار هنا يكون قائما على تحليل منحنيات

السواء التي تعتمد احلال سلعة بأخرى بديلة لها وسنوضح ذلك من خلال منحنى

السواء في الشكل رقم (3) التالي :-



الشكل رقم (3) منحنى السواء للمستهلك .

ونلاحظ من هذا الشكل أنه كلما تحركنا من نقطة الى أخرى على منحنى السواء نستبدل

كمية من أحدى السلعتين بكمية أخرى من السلعة الثانية ،وهذا مايسمى بعطية

الاخلال . أي احلال كمية من السلعة (أ) بكمية أخرى من السلعة (ب) أو

العكس ،حيث يكون مستوى الاشباع في كل نقطة من نقاط المنحنى متساوي مع النقطة

الأخرى ،رغم استبدل كمية من (أ) بكمية أخرى من (ب) .

لكن اذا تحرك منحنى السواء من المستوى المتواجد به الى مستوى أعلى ،دل ذلك

على أن مستوى الاشباع أزداد ،ويكون العكس اذا تحرك المنحنى الى مستوى أقـــل ،
وهذا يدل على امكانية تواجد عدة منحنيات يكون أفضلها هو أعلى مستوى لأنه يمثـــل
أقصى اشباع ،لكن هذا لا يكون أمثل اختيار بالنسبة للمستهلك وذلك لتدخل عوامـــل
أخرى تحكم هذا الاختيار ومنها أسعار السلع من جهة ودخل المستهلك من جهـــــة
أخرى وبهذا يكون أمثل اختيار هو منحنى السواء الذي يستطيع المستهلك التوصل
اليه على أساس ميزانيته بالنسبة لأسعار هذه السلـــع .

وهنا نرى أن التحليل الحدي يرتكز على دائرة التبادل المرتكز على الانتاج ابتداء من
حاجات الفرد الاقتصادي الذي يهدف الى تحقيق أقصى اشباع ممكن سواء كـــان
هذا الفرد الاقتصادي مستهلكا أو منتجا ،كما نرى المستوى العلمي الذي توصلت
اليه هذه المدرسة فيما يخص أدوات التحليل والتي عملت على تطوير علم الاقتصـــاد .

أما النقد الذي يمكن توجيهه لهذه النظرية فيما يخص موضوع القيمة ، يمكن اجمالـــه
في النقاط التاليـــة :-

- تحدد القيمة حسب هذا الفكر على أساس المنفعة الحدية ،وهي ظاهرة ذاتية غير قابلة
للقياس خصوصا وأن طريقة تحديد هذه المنفعة يكون عن طريق محاولة التفضيل بـــين
سلعة وأخرى . وحتى لو أمكن قياس المنفعة فان منفعة السلع مختلفة ، لكـــون
منفعـــة المأكل تختلف عن منفعة الملبس مثلا ولا يمكن تفضيل هذا عن ذاك . وحتى
ضمن نفس المجموعة السلعية ،كالسلع الغذائية ،فان منفعة الخبز تختلف عن منفعـــة
الزيت كذلك ،وقد لاحظنا أن التطور الذي حدث داخل هذا الفكر نفسه كان علـــى
هذا الأســاس واعتبار أن المنفعة غير قابلة للقياس بل قابلة للترتيب والتفضيل .

.../...

وبهذا فالمنفعة " أي القيمة الاستعمالية للسلعة " هي شرط قيام التبادل وليس شرط قياسه . لكون المنفعة شيء ذاتي يختلف من فرد لآخر ، أما مسألة القيمة فهي شيئا عاما بالنسبة لكل السلع .

- تعتبر هذه المدرسة أن المنفعة ظاهرة ذاتية خاصة بالفرد (1) ، لكن في الحقيقة هي ظاهرة موضوعية لكون السلعة تكتسب منفعتها من خصائصها وطبيعتها فالملبس مثلا يأخذ خاصية منفعته كملبس لخصائص موضوعية يتضمنها القماش لكونه لا يمكن استهلاكه كغذاء ولكونه مفضلا لتلبية حاجة الملبس ولا يحمل منفعة أخرى الا ضمن هذا الاطار .

- أما بالنسبة للشرط الثاني الذي يعطي قيمة السلعة عند هذه المدرسة هو الندرة ، وفي هذا المجال . تأخذ هذه النظرية العلاقة بين الفرد والطبيعة في الصراع ضد الندرة رغم كون المجتمع هو الذي يقوم بهذا الصراع وليس الفرد الواحد ، وهذا يقود لتجريد العلاقات القائمة بين الأفراد من طابعها الاجتماعي الذي تتميز به ، وهذا لكون هذه المدرسة تأخذ طابعا تبريريا للنظام الرأسمالي وتحاول تغطية النقائص التي تتواجد بـه .

- لقد أثبتت الوقائع عجز هذه النظرية عن مواجهة المشكلات التي أعترضت الاقتصاد الرأسمالي ، وخير مثال على ذلك أزمة 1929 ، حيث أدرك الاقتصاد البورجوازي أن الدراسة والتحليل الاقتصادي يجب أن ينصب كذلك على الاقتصاد القومي بمجمله وليس سلوك الوحدة الاقتصادية بمفردها دون الاهتمام ببقية الوحدات الاقتصادية المكونة للاقتصاد القومي .

---

1) SALAMA Pierre : "Sur la valeur" PCM, petite collection Maspero, Paris 1982.

.../...

وتمثل هذا التحليل الكنزي (1) والذي يحاول معالجة العيوب والمشاكل التي ظهرت في الاقتصاد الرأسمالي ومنها الثغرات والنقائص التي أتسم بها التحليل الحدي في دراسة مختلف عناصر الاقتصاد .

وقد حاول كينز بعد ذلك معالجة موضوع البطالة بالدرجة الأولى والتي انتشرت في تلك الفترة كنتيجة أساسية للأزمة الاقتصادية . وذلك بالبحث عن العوامل الفعلية التي تحدد حجم التوظف الفعلي ومن ثم معالجة البطالة والتوصل الى درجة مثلى من التوظف .

ويرى كينز أن التوظف الفعلي يتحدد على أساس الطلب الفعال والذي يعرفه بأنه عبارة عن نقطة التعادل بين العرض الكلي والطلب الكلي ، حيث العرض الكلي هو كمية النقد التي يرى المنظمون في المجتمع ضرورة الحصول عليها من بيع منتجاتهم والتي تكفي لتبرير عدد معين من العمال .

أما الطلب الكلي فهو كمية النقد التي يتوقع المنظمون في المجتمع الحصول عليها من بيع منتجاتهم التي ينتجها عدد معين من العمال .

وعند كل نقطة من العرض الكلي والطلب يوجد مستوى معين من مستويات التوظف ، ويسمى الطلب الفعال نقطة التعادل بين العرض الكلي والطلب الكلي ، وهو عبارة عن كمية النقود التي يتحصل عليها الأفراد في المجتمع على شكل أجور وأرباح وريع وفائدة أي العناصر المكونة للدخل القومي .

---

1) لزيادة الاطلاع حول هذا التحليل الكنزي يمكن الرجوع للمصادر التالية :-
- لجمال سعيد "بحوث في النظرية العامة لكينز" .
- علي لطفي " النمو الاقتصادي بين المذاهب الاقتصادية الكبرى" .
- BLANG Mark "La pensée économique : Origine et développement".
- DENIS Henri "Histoire de la pensée économique".

من خلال هذا العرض للقيمة في مختلف المدارس الاقتصادية والذي يبين لنا كيفية تحديد القيمة التي تتحقق في مرحلة التداول بتنشيط رأس المال التجاري والذي يقوم أساسا على مسألة قيمة السلع التي يقوم بتصريفها ،ورأينا أن القيمة كانت الموضوع الأساسي لمختلف رواد الفكر الاقتصادي في مختلف المدارس . وذلك لأنها أساس النشاط الاقتصادي الذي تنشط فيه مختلف فئات الأفراد قصد تحقيق الدخول التي تعتبر المورد الوحيد لمعيشتها ،وبالخصوص في المذهب الليبرالي المدافع عن طبقة الرأسماليين وبالتالي تبرير الأرباح التي تحصل عليها هذه الطبقة ، والناتجة عن القيمة .

لقد كانت المحاولات الأولى لتفسير هذه الأرباح على يد التجاريين والذين اعتقدوا بأنها تنشأ في القطاع التجاري نتيجة بيع البضائع بأسعار تفوق قيمتها ،أي أن قيمة السلعة تنشأ في مرحلة التداول ،وهذا خطأ ،وقد أدرك هذا الخطأ رواد المدرسة الكلاسيكية الذين يرجعون انتاج القيمة الى مرحلة الانتاج ومنها فمصدر الربح هو الانتاج ،وبالتالي هو ناتج عن عمل العمال والذي يخلق القيمة التي يذهب جزء منها للأجور والجزء الآخر للأرباح ،ويظهر هذا بوضوح في أفكار ريكاردو والذي يرى بأن الربح هو اقتطاع من ناتج عمل العمال ،وقد أقترب أكثر من فهم التناقض الطبقي بين العمال والرأسماليين حيث يرى أنه بارتفاع الأرباح تنخفض الأجور والعكس صحيح .

الا أن ريكاردو لم يقدم تفسيرا كاملا للربح وكانت نظرية " القيمة العمل " بعد هذه النقطة غير واضحة .

.../...

وقد كان توضيح هذا الموضوع من طرف كارل ماركس الذي جاء بمقولة القيمة المضافة التي يقتطعها الرأسمالي من ناتج عمل العمال والتي تتحقق في السوق على شكل ربح ومداخيل أخرى لمختلف فئات الطبقة الرأسمالية .

ولقد كان لنظرية كارل ماركس في تحليل القيمة مكانة هامة من الفكر الاقتصادي . حيث كان رد فعل المذهب الليبرالي يستند على أسس مناقضة لهذه الأفكار وحاولوا وضع نظريتهم في القيمة على أسس ذاتية كما رأينا من خلال عرض المدرسة الحدية والتي خلقت الكثير من النقائص والمشاكل في الاقتصاد الرأسمالي ولهذا حاول من جاؤوا من بعدهم تفسير القيمة على أسس موضوعية .

وهكذا نرى أن موضوع القيمة كان المحور الأساسي في علم الاقتصاد الذي تتفرع عنه المواضيع الاقتصادية الأخرى .

ونستخلص أن مصدر القيمة المتبلورة في السلعة هو كمية العمل المبذولة في انتاجها وأن هذه القيمة تخلق في مرحلة الانتاج وتتحقق في مرحلة التداول .

.../...

البـــاب الثانـــي

الرأسمال التجاري في مختلـف الأنظمة الاقتصاديـة

لقد رأينا في البـاب الأول كيفيـة نشوء الرأسمال التجاري والأدوار التي يتميز بهـا خلال المراحل التي مربها وتطور خلالها ، وما هو دور هذا الرأسمال في عمليـة خلق وتحقيق القيمة التي تعتبر محورا أساسيا في علـم الاقتصاد .

وعلى هذا الأساس تطرقنا لموضوع القيمة في مختلف المدارس الاقتصادية والى أيـن رجع منشأها وما هي مكانتها بالنسبة لمرحلـة التبادل .

وخلال هذا الباب سنقوم بالاهتمام أكثر بوظيفة رأس المال التجاري أي أهمية التجارة في الاقتصاد القومي حيث رأينا أنه بتطور الوظيفة التجارية ازداد الانتاج تطور وتوسعا ونموا وأصبح الهدف من العملية الانتاجية هو التبادل وليس الاستهلاك الذاتـي ، وهذا مارأيناه من خلال توسع الرأسمال الانتاجي وامتزاجه بالرأسمال التجاري لبلورة الرأسمال - وأصبح الرأسمال التجاري يقوم بوظيفة جزئية ضمن الرأسمـال بصفـة عامـة .

وهذه الحالة يمكن أن تصور لنا نقص أهمية التجارة في النشاط الاقتصادي ، غير أن هذا التصور غير صحيح لكون الرأسمال التجاري هو الذي يقوم بتنشيط السلع المنتجـة ، والا فما الفائدة من انتاجها اذا لـم تتمكن الوصول للسوق أو اذا لم يتم ضمـان تسويقها وتحقيق قيمتهـا .

وخصوصا بعد انفجار الثورة الصناعية حيث أصبح يمكن الحصول على كميات هائلة من الانتاج بمختلف الأنواع والكميات والنوعيات ، بالاضافة للثورة التكنولوجية الحالية والتي عملت على زيادة تدفق السلع ، وأصبحت كل متؤسسة تهدف من وراء نشاطها تسويق انتاجها وتحقيق قيم السلع ، وذلك حتى تتمكن من الاستمرار في حياتها وامكانية اعادة دورتها الإنتاجية والا فان نشاطها سيتوقف وتنتهي حياة هذه المؤسسة .

وتعد وظيفة التسويق حلقة الوصل بين المنشأة وغيرها من المنشآت أو بينها وبين المستهلك وهذا يبين لنا أهمية الوظيفة التي يقوم بها رأس المال التجاري بصفة عامة والفوائد التي تعود على الاقتصاد من خلال الخدمات التي يقدمها كل من تاجر التجزئة وتاجر الجملة ، وسوف نرى خلال هذا الباب بشيء من التفصيل ، بالاضافة ذلك لتلمس أهمية التجارة في مختلف الأنظمة الاقتصادية المتواجدة وذلك بالتركيز على تجارة الجملة لأنها تعتبر الوسيط الأساسي في التجارة لقربها من المنتج والمستهلك في نفس الوقت ،ولأنها كانت محور نقاش حول امكانية الغائها أوعدم امكانية ذلك .

.../...

الفصل الأول :- أهمية التجارة الداخلية في الاقتصاد القومي .

ان للتجارة الداخلية أهمية كبرى في الاقتصاد القومي وذلك من خلال منافذ التوزيع التي تنساب فيها السلع ،وهذه المنافذ تقوم بمجملها بتقديم خدمات هامة في الاقتصاد . وسوف نسلط الضوء خلال هذا الفصل على هذه الخدمات من خلا دراسة مختلف النشاطات التي يقوم بها كل من تاجر الجملة وتاجر التجزئة ، بالاضافة لذلك النشاطات التي تنفصل عن هذه الوظيفة مثل النقل والتخزين والصيانة والتي أصبحت أدوات هامة في خدمة العمليات التجارية وهي الوساطة بين المنتج والمستهلك والتي تعتبر ركيزة أساسية في الاقتصاد القومي وبالتخلي عنها يشل الاقتصادي بكامله ،ففي السابق كان المنتج قريبا من المستهلك كما كان الانتاج بكميات ونوعيات قليلة ،فمن جهة تكون للمنتج امكانية تصريف انتاجه في شبكات التوزيع الخاصة به ،ومن جهة أخرى لا تترك للمستهلك امكانيات الاختيار وبالتالي عليه أن يتمون مباشرة مما هو متوفرا في السوق الضيقة .

أما الآن وبتطور طرق الانتاج ونمو حجمه وتعدد أنواعه ونوعياته أصبح من غير المعقول تفرغ المنتج لوظيفة التوزيع ،كما أصبح للمستهلك امكانيات غير محدودة لتوجيه استهلاكه كما يشاء.

وهذا أعطى للوظيفة التجارية أهمية متزايدة في كل مرحلة من مراحل تطور الانتاج حجما وكيفا . وسوف نتمكن من تلمس هذه الأهمية من خلال هذا الفصل .

المبحث الأول :- أهمية التجارة الداخلية في الاقتصاد القومي .

ان التجارة تهتم بمصبات المؤسسات الانتاجية . فمجال نشاطها هو السوق ،وبالتالي مبادئ التسويق ودراسته نابعة من التجارة ومنافذها التوزيعية ،لأنها تمكن من اعطاء مميزات وخصائص الطلب وبنيته ،ومن هنا تظهر أهمية التجارة والتي يمكن تصنيفها خلال النقاط التالية :-

1 - الوساطة بين المستهلكين والمنتجين ،بحيث تحقق فوائد للمستهلك وذلك بتسهيل مهمته في الحصول على حاجياته المختلفة في المكان والزمان المناسب ،أما بالنسبة للمنتج فانها تتكفل بتوزيع منتجاته وذلك حتى ينكب على تحقيق عملياته الانتاجية

.../...

بالفعالية المطلوبة دون تشتيت اهتمامه بين عدة اهتمامات .

(1)

2 - تحقيق حاجة الأفراد بما لديهم من قوة شرائية ،وذلك للحصول على مايحتاجون اليه من سلع وخدمات .

3 - تحسين نوعيات السلع وذلك نتيجة الاحتكاك الدائم مع المستهلك والمنتج بحيث نستطيع ايصال رغبات الأول للثاني مما يمكن من تحسين التشكيلات السلعية وتوسيعها .

4 - تنظيم العلاقات بين مختلف الوحدات الانتاجية .

وتنشط التجارة الداخلية من خلال منافذ التوزيع التي يقوم فيها التجار بدور الوسيط بين مراكز الانتاج والمستهلكين ،ويمكن تصور أهمية هذه المنافذ اذا ماتصورنا عدم وجودها والمشاكل التي تنجم عندما يضطر المستهلك للبحث عن منتج السلعة التي هو بحاجة اليها ،وعندما يضطر كل منتج للبحث عن المستهلك الذي يرغب في شراء سلعه ،وبالتالي سنرى أهمية الوقت والنفقة المطلوبين من كلا الطرفين حتى يصل كل منهما للآخر .

ونلخص المنافع التي تقدمها التجارة في الاقتصاد القومي فيما يلي : -

- منفعة زمانية : - فالمؤسسات التجارية تلعب الدور الأساسي لايصال السلع للمستهلك في الزمان والمكان المناسبان .

- منفعة الملكية : - ان المؤسسات التجارية تقوم بنقل ملكية السلع من المنتج الى المستهلك ،وبالتالي تلعب الدور الفعال في مرحلة التبادل ومرحلة تحقيق القيمة التي تعتبر الهدف الأساسي من انتاج أية سلعة .

---

1) الناشر محمد "التجارة الخارجية والداخلية : ماهيتها وتخطيطها" منشورات جامعة حلب ،كلية العلوم الاقتصادية سوريا 1977 ص (397) .

.../...

أما وظائف التجارة فيمكن ادراجها فيما يلي :-

1 - تخفيض تكاليف التوزيع :- فالمؤسسات التجارية ونتيجة للممارسة المستمرة لوظيفتها ونتيجة تجاربها تصبح متمكنة من معرفة سوق السلع التي تتعامل بها وبنية هذه السوق التي تنشط فيها ، مما يعطيها امكانية توجيه الانتاج ، وبالتالي فهي تقوم بتخفيض تكاليف التوزيع التي تتضخم لو أن كل منتج قام بهذه الوظيفة بمفرده ، وخصوصا بالنسبة للمتجين المبتدئين واللذين لا يملكون الخبرة الكافية لتوجيه انتاجهم فتكون المؤسسات التجارية خير مرشد لهم .

2 - وظيفة التمويل :- ان المنتج لوقام بتسويق منتجاته بمفرده ،لأوجب ذلك أن ينتظر مدة طويلة لأسترداد قيم سلعه ،وبالتالي فان تمويل دورته الانتاجية اللاحقة سيتخلف وينجم عن ذلك العديد من الخسائر ، ويمكن تفادي ذلك بتدخل المؤسسات التجارية .

3 - القيام بدور قنوات الاتصال :- ان هذه المؤسسات تعتبر مراكزا تجمع فيها المعلومات التي يكون المنتج بحاجة ماسة اليها (1) ،فهو نتيجة تركزه في مكان واحد لا يتمكن من معرفة المستهلكين في مختلف المناطق . أما المؤسسات التجارية وبانتشارها في مختلف المناطق تستطيع تقديم الرشد والنصح للمنتج فيما يتعلق برغبات المستهلكين .

4 - القيام بالأنشطة الترويجية :- ان المستهلك لا يستطيع أن يعرف كل نوعيات السلع التي هي بحاجة اليها ومميزات هذه السلع ،وبالخصوص الجديدة منها

---

1) برانتون نوبسل ، ترجمة "فاروق حسن غرابة" "ادارة المشاريع التجارية" ، المطبعة العالمية دار الفكر العربي ، القاهرة . ص (312) .

أو التي أدخلت عليها تعديلات ،لكن عن طريق المؤسسات التجارية يمكنه معرفة ذلك وبالتالي يستطيع تلبية حاجاته بأسهل الطرق وأمثلها .

- وتتأثر التجارة في أداء وظائفها بمدى فاعلية العاملين التاليين والذان يتأثران هما أيضا بمدى تطورها وازدهارها وهما :-

1 - النقل :- فالنقل له دورا حيويا في حياة الأفراد والمؤسسات ،ويؤثر تأثيرا مباشرا على الاقتصاد القومي عن طريق توسيع السوق ، ويبرز انتاجيته في جميع مراحل الانتاج والتوزيع ،وبواسطته تتحقق المنفعة المكانية والزمانية لأية سلعة ، فبالنقل يمكن ايصال السلع لمختلف نقاط البيع ، أي نقاط الطلب في الوقت المناسب والمكان المناسب . ويؤثر النقل كذلك على أسعار السلع ، فهو يعتبر من أحد التكاليف الأساسية في التوزيع فكلما كانت وظيفة النقل منظمة ومسيرة كما ينبغي أدى ذلك للتقليل من تكاليف التوزيع ، وعكس هذا يؤدي لارتفاعها .

2 - التخزين :- وللتخزين والصيانة أيضا دورا فعالا بالنسبة للمنتج والمستهلك في آن واحد ،فبالنسبة للمنتج يضمن التخزين استمرار عملية الانتاج كما يضمن للمستهلك استمرارية تموينه بالسلع يوميا دون اتلافها ،ودون أن يؤدي ذلك الى الاختناق في أية نقطة من مسار انسياب السلعة ،سواء في الانتاج أو في النقل أو في التوزيع ، ودون هذا تخلق أزمة في التموين تؤدي لشل كل النشاط الاقتصادي المتكامل .

وتقسم منافذ التوزيع الى قسمين أساسيين :-

أولا :- تجارة التجزئة :- ان أي شخص أو أية منشأة تقوم بالبيع للمستهلك النهائي

.../...

مباشرة فهي تقوم بوظيفة تجارة التجزئة ،ويقصد بالمستهلك النهائي من يقوم بشراء السلعة بغرض استهلاكها ،وليس بغرض بيعها بعد شرائها أو استخدامها (1) في أغراض انتاجية . وتقسم تجارة التجزئة الى عدة أنواع من المؤسسات . ويرتكز هذا التقسيم على نوع السلعة المباعة ،أوعلى درجة اتساع خط السلع المباعة ، أي عدد أنواع السلع التي يبيعها أو الخدمة التي يقدمها .

وتنحصر وظائف تاجر التجزئة فيما يلي :-

1 - العمل على توفير السلع في المكان والزمان المناسبان .

2 - ضمان السلع المباعة ،فنظرا لقرب تاجر التجزئة من المستهلك فان هذا الأخير يستطيع ملاحظة أي عيب في السلعة التي اشتراها في الوقت المناسب ،وسيكون في المكان المناسب والذي يمكنه من ارجاعها وتبديلها ، نظرا لقربه من تاجر التجزئة .

3 - تمويل عمليات تداول السلع ، فالكثير من تجار التجزئة يقدمون تسهيلا ت في الدفع للزبائن وذلك عن طريق البيع بالتقسيط والدفع بالأجل ،وهذا يمكن الزبون من اقتناء السلعة التي يحتاج اليها في وقت الحاجة ،دون أن يضطر لدفع ثمنها مرة واحدة أو الانتظار حتى امكانية ذلك .

---

1) أحمد عادل راشد " مبادئ التسويق وادارة المبيعات " دار النهضة العربية للطباعة والنشر - بيروت- 1980 ص (385) .

.../...

4 ـ ان تاجر التجزئة هو المحرك المباشر للمستهلك فبواسطته يتمكن المنتج من الحصول على بيانات هامة تساعده من معرفة سلوكيات المستهلك وثغرات الطلب ، وبالتالي تسهيل عملية تحديد كل خصائص ومميزات العملية الانتاجية مما يخفض تكاليف انتاج السلع .

ثانيا : ـ تجارة الجملة : ـ ويقوم بوظيفة تجارة الجملة الشخص أو المؤسسة التي تقوم بالبيع لأشخاص أو مؤسسات أخرى ، تهدف الى اعادة بيع هذه السلع وبالتالي فان تاجر الجملة يتعامل بالأساس مع تاجر التجزئة ، وهذا الأخير قل ما يتجه لشراء سلعة من المنتج مباشرة . بل يقوم بذلك مباشرة من تاجر الجملة الذي يقع في طريق الوسط بين المنتج أو الوكيل وتاجر التجزئة ، وتصنف (1) وظائف تاجر الجملة كالتالي : ـ

1 ـ التخزين : ـ وهذه من الوظائف الأساسية لتاجر الجملة ، فمن حيث المنبع، يحاول المنتج أن يبيع منتجاته في أقرب وقت ممكن حتى يفسح المجال في مخازنه لمنتجات أخرى ، ومن حيث المصب ، فان تاجر التجزئة لا يملك الامكانيات اللازمة لتخزين كميات كبيرة من السلع ، فهو يقوم بالتخزين في حدود طاقته ، ويكون تاجر الجملة هو الذي يتكفل بهذه المهمة من الجانبين .

2 ـ الوساطة ـ تاجر الجملة هو الذي يقوم بايصال البضائع لمتجر التجزئة الا في بعض الحالات ، فهو الوسيط بين المنتج وتاجر التجزئة .

---

1) احمد عادل راشد " مبادئ التسويق " ص (373) مرجع سبق ذكره .

.../...

4 - تقديم مساعدات مالية للمنتج : - فهو نتيجة شرائه لمنتجات المصنع ، يمكن المنتج من اعادة تمويل عملية الانتاج الجديدة ، وبالتالي يمكن من تسريع دورة الانتاجية دون انتظار انسياب منتجاته .

5 - تقديم البيانات المتعلقة بسوق الطلب ، والتي تهم المنتج ، كما تقوم بتقديم المعلومات المتعلقة بسوق العرض والتي تهم تاجر التجزئة أساسا وكذلك المستهلك .

وهناك من طالب بالغاء وظيفة الجملة كحلقة من حلقات التوزيع متصورين ضغط تكاليف (1) التوزيع ، الا أن هذا يؤدي في أغلب الأحيان لزيادة هذه التكاليف نظرا لعدم خبرة من يحل محل تجار الجملة لأداء وظائفهم ، لأنه لا يمكن الغاء وظائف تجارة الجملة بالغاء تاجر الجملة ، بل لابد من القيام بوظائف التخزين والتمويل ودراسة الأسواق والتنبؤ باتجاهات الطلب . وغير ذلك من الوظائف التي لا يمكن الاستغناء عنها والتي يقدمها تجار الجملة .

- ويلاحظ تطور تجارة الجملة من وقت لآخر نتيجة تطور الانتاج وما يرافقه من زيادة في الاستهلاك ، الا أنه لوحظ خلال الحربين العالميتين الأولى والثانية تعرض تجارة الجملة لنوع من الانكماش نتيجة محاولة المؤسسات المنتجة الاعتماد على نفسها فيما يخص القيام بوظائف الشراء والتجميع والبيع والتخزين والنقل وخدمة العملاء وذلك بانتشار اتحادات البيع التي كانت تتم اختياريا بين صغار المنتجين للقيام بوظائف

---

1) الناشر محمد " التجارة الخارجية والداخلية " ص (453) مرجع سبق ذكره .

2) احمد عادل راشد " مبادئ التسويق " (ص- 382) مرجع سبق ذكره .

.../...

الجملة ويرجع سبب كل هذا بالأساس لتوسع سيطرة تجار الجملة على السوق بالاضافة لنمو حجم تجارة التجزئة والتي رأت أن تخفض تكاليف التوزيع بقفز حلقة تجارة الجملة والاتصال المباشر بالمنتجين كما ساعد على ذلك تطور وظيفة التسويق لدى المؤسسات الانتاجية مما قرب المسافة بين المنتج والمستهلك .

الا أن هذه المحاولة للتخلي عن تجار الجملة باءت بالفشل نتيجة عدم امكانية المنتجين القيام بها بنفس فعالية تجار الجملة ونفس الشيء حدث مع تجار التجزئة مما أدى لنهضة تجارة الجملة وأصبحت لديها مكانة معتبرة بين أجهزة التسويق خصوصا اذا ماقام أصحابها بوظائفهم خير قيام واستهدفوا المصلحة العامة .

ومن كل هذا نستخلص أن التجارة وظيفة أساسية في الاقتصاد القومي ، ومن خلال قيامها بوظائفها تقوم بتقديم العون والمساعدة لكل من المنتج والمستهلك بصورة فعالة .
وذلك لسببين أولهما عدم امكانية الغاء هذا النشاط لكونه أحد النشاطات الأساسية في الاقتصاد التي لا يمكن لأي نظام القيام بدونها . وثانيا نتيجة للخبرة التي يكتسبها الوسطاء القائمين بوظائف التجارة تسهل كل المهام التي يقومون بها وتصبح عمليات اقتصادية ذات تكاليف مضغوطة بالمقارنة مع تركها لمن يهمهم الأمر القيام بها من منتج ومستهلك ، والتكاليف التي تترتب عن ذلك .

الفصـــل الثانـــي

التجارة الداخلية في مختلـــف الأنظمـة

لقد رأينا في الفصل الأول مدى أهمية الوظيفة التجارية ، ومدى أهمية الخدمات التي تقدمها للاقتصاد القومي ،باعتبارها قطاعا اقتصاديا هاما لا يمكن الاستغناء عنه مهما كان النظام الاقتصادي المتبـع .

فبالنسبة للاقتصاديات الرأسمالية نجد الرأسمال التجاري هو أحد الركائز الثلاث الأساسية (1) ، التي يقوم عليها الرأسمال والتي لا يمكن تواجده بدونها ، حيث لو غابت احدى هذه الركائز لانهار الرأسمال ولما أمكن قيامه ، كما رأينا أن قيام الرأسمـال لا يمكن أن يكون الا اذا بلغت التجارة درجة معينة من النضج . وهذا لكون الهدف من الانتاج الرأسمالي هو صب منتجاته في السوق وتحقيق الأرباح عن طريق تحقيق قيم السلع المنتجة بوساطة الرأسمال التجاري .

ولا تقل أهمية الوظيفة التجارية في الأنظمة الأخرى عنها في النظام الرأسمالي . وسوف نتلمس ذلك من خلال دراسة مقاونة مبسطة نقوم بها لثلاثة بلدان تمثل كل منها علـى التوالي ، النظام الرأسمالي ممثلا بألمانيا الغربية ورؤية محاولتها في الغاء وظيفـة تجارة الجملة وما نتج عن ذلك من مشاكل ،كما نرى في المنظومة الاشتراكية ممثلـة بالاتحاد السوفياتي وذلك حيث نرى ما نتج عن اهمال للوظيفة التجارية خصوصا بعـد

---

1) لقد تم شرح هذا الموضوع خلال الباب الأول من هذا البحـث .

.../...

تطور الانتاج . مما أدى لظهور العديد من المشاكل في تصريف المنتجات وهذا ألح لاعادة النظر في مسألة التسويق واعطاء أهمية خاصة للانتاج السلعي ومنها أهمية التجارة واعطائها الاعتبار اللازم .

كما سنتطرق للبلدان النامية لكون موضوع بحثنا يتركز في الجزائر التي تعتبر بلدا ناميا ، ولهذا أخذنا سوريا ممثلة للبلدان النامية وسنرى من خلال هذه الدراسة مانتج من مشاكل عديدة في السوق نتيجة اهمال الوظيفة التجارية في هذا البلد ، ومدى حدة الاختناقات في سوق تصريف السلع أدى لزيادة تكاليف التوزيع وارتفاع الأسعار وتخبط السوق في الفوضى وتعدد الوسطاء ، ونلاحظ هذه الحالة في أغلبية الدول النامية .

ونشير هنا أن اختيارنا لهذه البلدان الثلاثة يستند الى معيارين أساسين لا غير ، أولهما كون كل بلد من هذه البلدان الثلاث تابع لنظام اقتصادي معين يراد مقارنته . والمعيار الثاني هو توفرنا على مراجع حول هذه البلدان أكثر من بلدان أخرى يمكن أن تمثل هذه الأنظمة . كما نشير أننا لا نعتبر البلدان النامية تابعة لنظام اقتصادي معين متميز عن الانظمة الأخرى . وانما أخذنا ذلك للمقارنة باعتبار الدول النامية لم تصل بعد لمرحلة التطور الاقتصادي التي وصلت اليها كلا المنظومتين الرأسمالية والاشتراكية اجمالا ولكون الدول النامية تشترك في الكثير من الخصائص من أهمها أنها ورثت التخلف أساسا نتيجة لكونها كانت مستعمرة .

المبحث الأول : - في الدول ذات الاقتصاد اللبرالي (ألمانيا الغربية) .

.../...

ان الوظيفة التجارية تعتبر الوظيفة الرئيسية والأساسية للرأسمال التجاري والذي يعتبر في النظام الرأسمالي القائم على التبادل الذي هو أحدى المستلزمات الأساسية للرأسمال ومن جهة أخرى فهو ضمنيا في المستلزمتين الأثنتين الباقيتين .

ومن جهة أخرى فان الوظيفة التجارية في الاقتصاد الرأسمالي هي المرحلة التي تحقق أرباح المنتج والتي تعتبر هدفه الأساسي من قيامه بأي نشاط اقتصادي ولهذا فقد أعطيت أهمية معتبرة لهذه الوظيفة مما جعلها تتطور وتتوسع ، وهكذا نجد في أغلبية الدول الرأسمالية مدى فعالية هذه الوظيفة ومدى ضخامة الخدمات التي تقدمها لكل من المنتج والمستهلك . وهذا جعلها أساسية في اقتصاديات هذه الدول مما يؤكد عدم امكانية الاستغناء عنها أو الغاء أية وظيفة من وظائفها ، وهذا مايؤكده لنا تطور التجارة في الدول الرأسمالية ومدى أهمية الدرجة التي وصلت اليها .

فلو أخذنا تجارة التجزئة مثلا نجد أنه لابد من تواجد منافذ نهائية لايصال السلع للمستهلك النهائي في كل مكان وزمان ، ونفس الشيء يقال بالنسبة لتجارة الجملة . فوظيفتها أساسية ولها من الأهمية البالغة بحيث لا يمكن الاستغناء عنها مهما حاول المنتجين تخطيها وحصرها في مجال أهتمامهم ، وسوف نرى ماهي النتائج التي أسفرت عنها محاولة الغاء وظيفة تجارة الجملة في ألمانيا الغربية .

فخلال النصف الأول من القرن العشرين ، وذلك بسبب الانتقادات التي وجهت لهذه (1)

---

1) الناشر مذكور " التجارة الخارجية والداخلية " ص (468) مرجع سبق ذكره

.../...

الوظيفة ، وهذا من جراء الخلط بين سلوكيات تجار الجملة وتجارة الجملة ، فلا يجب ارجاع الأداء الغير فعال لتجار الجملة لهذه الوظيفة بحيث يمكن أعتبارها وظيفة غير أساسية مما يجعل ممكنا الاستغناء عنها ،فتجار الجملة في ألمانيا الغربية وخلال هذه الفترة تميزوا بعدم تشجيع الصناعة والانتاج مما أضعف من دورهم المحرك للسوق ونقل المعلومات من الجانبين أي بين الدورة الانتاجية والدورة التبادلية ، وهذا جعل من الوحدات الانتاجية تأخذ على عاتقها هذه الوظائف حيث قامت بدراسات وأبحاث السوق وسيطرت على قنوات التوزيع ويمكن اجمال الأسباب الأساسية التي جعلت من دور تجار الجملة ينكمش في النقاط التالية (1) :-

1 - تولي وحدات الانتاج عمليات التصدير المباشر ،وكذلك البيع المباشر للمستهلك

2 - التوسع في الاعتماد على ابحاث التسويق لزيادة كفايته ودعم مساهمته في عمليات التنمية .

3 - نشوء اتحادات البيع والتوزيع،انتشار الوسطاء والسماسرة .

4 - نمو حجم دائرة نشاط التجزئة ونشوء محلات الاقسام ومحلات السلسلة والفروع والجمعيات التعاونية التي تمكنت من تخطي تجارة الجملة وعمدت للاتصال المباشر بالمنتجين .

وهكذا اعتقد أنه يمكن الاستغناء عن وظيفة تجارة الجملة . الا أنه ماوقع حقيقة هو الاستغناء عن تجار الجملة فقط ،وأن وظيفة الجملة أصبح يقوم بها كل من المنتجين وتجار التجزئة تحت أشكال مختلفة مما أثقل عبئهم وأصبحت تمثل وظيفة اضافية يقومون بها

---

1) الناشر محمد " التجارة الخارجية والداخلية " مصدر سبق ذكره .

.../...

وهي وظيفة الجملة . وهكذا بدأوا يحاولون التخلص منها مرة أخرى .

وهكذا لم تدم هذه الحالة حيث بدأت تجارة الجملة تستعيد مكانتها وذلك بعد الحرب العالمية الثانية . حيث عاد الانتعاش الاقتصادي من جديد . مما جعل عودة تجار الجملة أمرا لابد منه ، وهكذا بدأت تنمو باستمرار الخدمات المقدمة من طرف هؤلاء التجار لكل من المنتجين وتجار التجزئة وذلك بعد فشل المنتجين في القيام بهذه الوظيفة وكانت محاولة تجار التجزئة لها نفس المصير .

وهكذا استعادت هذه الوظيفة مكانتها . ورافق هذه العودة تطور أو نموا في الاقتصاد القومي وذلك في مجال التسويق بعد انشاء السوق الأوروبية المشتركة حيث عكف المنتجون على الاهتمام بمسائل الانتاج وترك التسويق للتجارة .

وهكذا استعادت تجارة الجملة في المانيا الغربية مكانتها بعد أن أكدت أنه لا يمكن الاستغناء عنها لضمان سير النشاط الاقتصادي .

المبحث الثاني : - في الدول الصناعية ذات الاقتصاد الاشتراكي (الاتحاد السوفيتي)

في الفترات الأولى من البناء الاشتراكي في الاتحاد السوفياتي كان الاهتمام مركزا على حل مشاكل أولية آنذاك ، وهي اعادة بناء الاقتصاد السوفياتي المحطم نتيجة للحرب الأهلية ، وهذا للعودة بمستويات الانتاج والنشاط الاقتصادي الى نقطة الصفر . أي كما كان قبل الحرب الأهلية .

كما أن الاهتمام بالسوق وتسويق مختلف السلع سواء منها الانتاجية أو الاستهلاكية لم يكن ملحا خلال هذه الفترة وذلك لكون العرض (1) (من حاجيات الانتاج والاستهلاك) أقل

1) LAVIGNE Marie "Les économies socialistes , soviétiques et européennes", Armand Colin - collection U. Pairs 1979, p.(140).

من الطلب وهذه الوضعية سهلت عملية تخطيط التوزيع في الأجهزة المركزية لأن كل المنتجات تجد منافذ تسويقها بسرعة وذلك لندرتها .

الا أن هذه الوضعية لم تدم كثيرا وذلك لظهور الكثير من المشاكل في الاقتصاد السوفياتي ، نتيجة عدة أسباب يمكن اجمالها في النقاط التالية : -

1 - بعد أن حقق الاقتصاد انطلاقة كبيرة في التصنيع وارساء أسس الاشتراكية أصبح الاهتمام بالمستهلكين وسوق المستهلك أمرا لابد منه بعد أن كان الاهتمام مركزا على الصناعات الثقيلة وبعد أن كان التخطيط الاقتصادي شديد المركزية يهدف لتحقيق أعلى معدلات النمو الاقتصادي ، وهكذا أصبح التخطيط الشديد المركزية والوصاية الصارمة على المشروعات لا يسمح بالتكيف بين برامج الانتاج وطلب المستهلكين .

2 - تراكم المخزونات من مختلف السلع وذلك لعدم ملائمتها وطلب السوق ويرجع هذا لتركز القرارات في أعلى المستويات التخطيطية وكان أكثر القادة مهارة وكبار المسؤولين في مواقع الانتاج تعفى من الحاجة الى أن يقرروا حتى المسائل القليلة الأهمية وهذا أدى لظهور تناقضات غريبة على مستوى اسلوبي الانتاج والتوزيع الاشتراكيين .[1]

3 - مما زاد من حدة المشاكل على مستوى التوزيع هو تلك النظرة الحذرة التي كان ينظر بها للقطاع التجاري في الاتحاد السوفياتي (كجسم غريب)[2] عن الاقتصاد

---

1) د و ب موريس ، ايفساي لبرمان ، ترجمة أحمد فؤاد بلبع " الاصلاح الاقتصادي في الدول الاشتراكية " ، الهيئة المصرية العامة للكتاب أكتوبر ، 1971 ص(366) .

2) LAVIGNE Marie"Les économies socialistes, soviétiques et européennes".

مرجع سبق ذكره .

.../...

الاشتراكي خوفا من سيطرته ورغم الاصلاح الاقتصادي في الستينات فاننا نجد الكثير من المسائل التجارية لا تزال تعتبر غير هامة وغير جدية مثل وظيفة الاعلان التجاري على سبيل المثال .

4 - رغم كون هذا النظام الاقتصادي يتميز بالملكية العامة لوسائل الانتاج فانه يتمتع أيضا بوجود سوق السلع الاستهلاكية والخدمات والعمل . وبالتالي تواجد حرية المستهلك في اختيار السلع التي تتلائم وحاجاته ورغباته ، وبالتالي يصبح الطلب على السلع المختلفة هو الموجه الأساسي لاستخدام الموارد .

ومن هنا تغيرت النظرة لكافة النشاطات الاقتصادية وخصوصا ما يتعلق بالعلاقات السلعية ونتج عن هذا الاصلاح الاقتصادي سنة 1965 والذي يهتم بادخال أساليب جديدة في الادارة والتخطيط وخصوصا مايتعلق بموضوع التسويق .

وقد كان هذا التحول نتيجة لمناقشات المشاكل والمسائل الاقتصادية وقد اشترك في هذه المناقشات مجموعة كبيرة من الاقتصاديين لا في الاتحاد السوفياتي فحسب وانما أيضا في البلاد الاشتراكية بأوروبا الشرقية وكذلك في الكثير من الدوائر الاقتصادية التقدمية في الغرب ، (1) والسبب الأساسي الذي دعى لاعادة النظر هو الاختلال بين العرض والطلب على جميع المنتوجات سواء أكان ذلك على مستوى السلع الانتاجية أو السلع الاستهلاكية ، وأصبحت العلاقات السلعية أحدى المهام الرئيسية لقادة الاقتصاد السوفياتي " أن قضية الانتاج السلعي في ظل الاشتراكية هي قضية الساعة

---

1) د . روبي موريس وآخرون ، ترجمة أحمد فؤاد بلبع "الاصلاح الاقتصادي في الدول الأشتراكية مرجع سبق ذكره ص (11)

.../...

الطحة ،ذلك أن استخدام العلاقات السلعية وقانون القيمة استخداما متواصلا وشاملا أصبح الآن احدى أهم مهمات النشاط العملي لبناء الشيوعية"(1)،

ان هذا الإهتمام الجديد والذي رأينا أسبابه يفسر لنا مدى أهمية التجارة ،حيث تعتبر الصب النهائي لمنتجات جميع القطاعات وهكذا للتجارة مرحلتين في تاريخ اشتراكية الاقتصاد السوفياتي :-

المرحلة الأولى :- وخلال هذه المرحلة كان يوجه أغلب الإهتمام وان لم نقل كله للقطاع الإنتاجي أما القطاع التجاري فقد أهمل بحيث لم يحظ بنفس الإهتمام الا أنه، ولكون النظام الاقتصادي يقوم على أساس الملكية الجماعية لوسائل الانتاج فان الدولة هي المسؤولة الوحيدة من توجيه الإنتاج والتسويق في الاتحاد السوفياتي والذي يعمل على تحقيق الأهداف المقررة في الخطة القومية .

فبعد الحرب الأهلية مباشرة بدأت الدولة في الإستيلاء تدريجيا على شبكة التوزيع حيث قامت بتأميم تجارة الجملة كلية حيث تعتبر هذه الوظيفة هي المؤثر الأساسي على سوق السلع .

أما بالنسبة لتجارة التجزئة خلال هذه الفترة فلا تزال تحت سيطرة القطاع الخاص وقد أخرت الدولة تدخلها في تأميم هذه الوظيفة لسببين أساسيين أولهما كون اهتمامها كان موجها لقطاعات أخرى وثانيهما كونها غير قادرة آنيا السيطرة على هذه الوظيفة ، ولهذا فقد كان تدخلها تدريجيا في انتظار تكوين الاشخاص القادرين على أخذ هذه المهمة على عاتقهم .

---

1) ترجمة ساعاتي نجاح سباعي وبدر الدين سباعي " الاقتصاد السياسي :- الاشتراكية " الجزء الرابع .

.../...

وسيبين الجدول التالي آلية التدخل التدريجي التي أتخذتها الحكومة السوفياتية في بسط سيطرتها على تجارة التجزئة .

الجدول رقم (4)

نصيب كل من تجارة الدولة والتجارة الخاصة في الاتحاد السوفياتي

خلال الفترة (1922 - 1940)

السنوات	تجارة عامة	تجارة خاصة
1922	% 7،3	% 92،7
1924	% 11،8	% 88،2
1926	% 23،4	% 76،6
1930	% 30،0	% 70،0
1940	% 63،0	% 37،0

المصدر : - احمد عادل راشد " مبادىء التسويق وادارة المبيعات " دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، بيروت 1980 ص (535 ، 536) .

من خلال هذه الأرقام نلاحظ تطور نصيب التجارة العامة (حكومية وتعاونية) وبصفة متسارعة خلال 18 سنة .

الا أن الشيء الذي ميز هذه المرحلة رغم سيطرة الحكومة على شبكات التوزيع هو تواجد جهاز اداري ثقيل يعتمد على المركزية في اتخاذ قراراته التسويقية مما جعله لا يتلائم مع الاحتياجات الحقيقية للمؤسسة أو للمستهلك على حد سواء ، وقد قادت هذه الوضعية لحدوث خلل دائم ، بين العرض والطلب (1) . وهذا دعى لاعادة النظر في مسألة

1) Panorama de l'URSS "Courrier des pays de l'Est".
La documentation française, Centre d'Etudes Prospectives et d'Information Internationales, février,Mars 1979, n°226 et 227.

.../...

التسويق في فترة الاصلاح الاقتصادي . غير أنه لم يترك كلية الأسلوب الأول لكونه الطريق الوحيد الذي يعطي للأجهزة المركزية امكانية التحكم في مراقبة سياسات الاستثمار ومراقبة كافة النشاطات الإقتصادية والتحكم في التخطيط المتكامل بين مختلف القطاعات وداخل كل القطاعات .

المرحلة الثانية : - ان هذه المرحلة انبثقت من خلال الاصلاح الاقتصادي في الاتحاد السوفياتي ، حيث كانت نتيجة لمحاولة حل الأزمات والمشاكل التي تحققت خلال المرحلة الأولى ، وسنتناول بالدراسة كل من تجارة الجملة وتجارة التجزئة .

1 - تجارة الجملة : -

وتميز في تجارة الجملة بالاتحاد السوفياتي ثلاثة أنواع تتولى العمليات التالية : -

أ - بيع وسائل الانتاج ، كنشاط قائم بين المشاريع والأعمال والتنظيمات الحكومية وتتناول بشكل خاص المواد الأولية والوقود والآلات .

ب - المبيعات بين الدولة والمزارع الجماعية ، ومن أهمها المنتجات الزراعية والمواد الأولية وبيع الآلات والوقود والأسمدة وغير ذلك مما يدخل ضمن النشاط الزراعي .

جـ - مبيعات السلع الإستهلاكية لتجار التجزئة .

وفيما يتعلق بتجارة السلع الأستهلاكية فان أبرز ما تؤديه من أعمال يتمثل في شحن السلع الى مناطق الإستهلاك وتزويد تجار التجزئة بها .

بالإضافة لذلك يقومون بدراسة السوق وتقديم المعلومات لوحدات الانتاج الصناعي لإنتاج المجموعات المناسبة من السلع مع مراعاة امكانية الإستخدام الأمثل للطاقات الانتاجية

.../...

المتاحة وبالتالي فانه يعهد لتجار الجملة بتجميع السلع المقدمة من آلاف الوحدات الانتاجية الكبيرة منها والصغيرة ، وتوزيعها وتسهيل استغلال الموارد المتاحة الاستغلال الأفضل لتلبية حاجيات السكان ، فضلا عن واجباتهم في ربط المناطق الجغرافية عن طريق توزيع المنتجات فيها وفيما بينها ، الى جانب هذا عمليات التخزين وموازنة العرض والطلب على مدار السنة والتنبؤ بسلوك واتجاهات الطلب الموسمي وعمليات الفرز والتهيئة .

وبما أن أنتاج السلع في الاتحاد السوفياتي يتم بناء على خطة محددة فان لتجار الجملة دورا واضحا في تقديم طلبات الشراء للصناعة والتعاونيات في المناقشات الخاصة بتخطيط التشكيلات السلعية وتصميمها واقامة المعارض وأسواق الإنتاج ومؤتمرات المستهلكين ودراسة الأسواق .

بل ان دور تجار الجملة يبرز بشكل واضح فيما يقومون به من عمليات الاتصال مع المجالس الإقتصادية الإقليمية ومشاريعها الصناعية والمؤسسات والشركات المحلية ومزارع الحكومة والمزارع الجماعية ، حيث يتم من خلال ذلك تحديد التفاصيل الدقيقة لأحجام وأنواع وأصناف المنتجات على اعتبار أن خطة الانتاج الصناعي في الدولة لا تتضمن في خطوطها العامة على مثل هذه التفاصيل الدقيقة .

ويعتمد تجار الجملة على عقود التسليم في ممارستهم للتأثير على الإنتاج ، وتعتبر هذه العقود بمثابة وسيلة الالزام الوحيدة التي يمكن استخدامها لالزام وحدات الانتاج الصناعية على توريد السلع بالكميات والنوعية المطلوبة وخلال الوقت المحدد وذلك بناء على

.../...

طلب مسبق مستحق من واقع عينات ونماذج مصممة يتم الاتفاق على أساسها مع محال البيع بالتجزئة .

ويتم تحديد مستوى الجودة والمواصفات استنادا الى معايير قياسية تحددها الحكومة وتخضع لرقابة مفتشين الجودة تابعين لوزارة التجارة في مختلف الجمهوريات ، هذا بالاضافة لرقابة كل من تجار الجملة وتجار التجزئة ، حيث يمكن رد السلع المعيبة مع توقيع غرامات مالية على المصنع المنتج ، حيث يمكن أن تعادل 100٪ من قيمة السلعة وهذا مع التهديد بالتوقيف احيانا ريثما يتدارك الخطأ وادخال التحسينات عليها ،ويمكن لتجار الجملة في الاتحاد السوفياتي أن يلعبوا دورا تنظيميا في تجارة التجزئة وذلك من خلال عمليات التوزيع بناء على أسلوب مركزية تسليم المنتجات لمحال التجزئة وبالتالي فان تجار الجملة عن طريق المخازن الكبيرة يكملون مسؤولية التخزين ويقومون بعمليات التوريد المنظم لتجار التجزئة بالسلع المطلوبة .

2 - تجارة التجزئة .

تسيطر الدولة السوفياتية على كل تجارة التجزئة ماعدا 2 ،1 ٪ (1) التي توجد تحت سيطرة الخواص وذلك سنة 1977 (2) ،الا أنه الآن أصبح كله تحت سيطرة القطاع العمومي .

وتقوم الأجهزة المركزية للتخطيط بوضع خطة مفصلة لتوزيع المنتجات بين المحلات

---

1) Panorama de l'URSS "Courrier des pays de l'Est" p.(157) ، مرجع سبق ذكره

2) LAVIGNE Marie "Les économies socialistes, soviétiques et européennes". p.(147). ، مرجع سبق ذكره

.../...

وبالتالي تخضع المؤسسات التجارية لمقاييس مثلما تخضع المؤسسات التجارية ،وتوجد في تجارة التجزئة شبكتين لتوزيع السلع وهي كل من التجارة الحكومية (محلات تابعة لوزارة التجارة الداخلية) والتجارة التعاونية وهي (محلات تابعة للاتحاد المركزي للتعاونيات الاستهلاكية) وهذه التجارة التعاونية تكون شبكة توزيع القطاع الفلاحي ،وبالاضافة لهاتين الشبكتين هناك شبكة أخرى تابعة للقطاع الحر وهي السوق الكولخوزي حيث يقوم أفراد هذا القطاع الفلاحي الحر بتوزيع منتجاتهم الزراعية في المدن وهي عبارة عن المنتجات غير المباعة للقطاع الحكومي .

أ - التجارة الحكومية وتأخذ على عاتقها مهمة تموين المناطق الحضرية وهي تحقق حوالي $\frac{2}{3}$ من رقم الأعمال الكلي في تجارة التجزئة (1) . وهذه التجارة تخضع لتخطيط دقيق ورغم التعديلات التي أدخلت في الستينات لمحاولة تحرير القرارات على مستوى المؤسسات التجارية ،فانها لا تزال تعاني من تصلب الأجهزة الأخرى التي لم تستطع أن تتماشى والقرارات الجديدة .

وتمول هذه التجارة برؤوس أموال عامة ،ومحلات هذه التجارة منها ماهو تابع لوصاية الوزارة الفدرالية التجارية وتوابعها في الجمهوريات (2) . ومنها حوالي 20٪ تابع لوصاية المؤسسات الصناعية والتي وضعت لخدمة عمال هذه المؤسسات بهدف تقليص الوقت الضائع منهم في التموين وذلك لزيادة انتاجيتهم ،أما المحلات الخاصة ببيع (الأدوية ،ومواد التنظيف والعطور والكتب والمجلات والجرائد ... الخ) . فهي تتكفل بها الوزارات التابعة لها .

---

1) 2) Panorama de l'URSS"Courrier des pays de l'Est p.(157). مرجع سبق ذكره

.../...

ويلاحظ أن المحلات التابعة للتجارة الحكومية ذات نمط واحد من حيث الشكل والترتيب حيث تكون عبارة عن محل واسع مغطاة جوانبه بالرفوف التي تعرض السلع وتتوسطه مساحة فارغة ، والزبون يقوم بجمع السلع التي هو بحاجة اليها ثم يتقدم لدفع الثمن للحصول على تذكرته ويلاحظ أن الزبون يضيع وقتا معتبرا لاتمام هذه العملية .

ب - التجارة التعاونية .

تقوم التجارة التعاونية بتموين الجماهير الريفية والتي تمثل مايعادل 38٪ من الشعب السوفياتي وتشارك ب 2 ، 28٪ من اجمالي رقم الأعمال في تجارة التجزئة ، تقوم هذه التعاونية بتمويل نفسها ذاتيا عكس مارأيناه في التجارة الحكومية وتمون من طرف الوزارات الديموقراطية للتجارة الا أنها تكون في المرتبة الثانية بعد التجارة الحكومية والتي تأخذ النصيب الأفضل .

وتتشتت محلات هذه التجارة في الأرياف والمدن الصغيرة وهي كذلك أقل حظا من حيث العناية بالمحلات وتنظيمها عما هو متواجد في محلات التجارة الحكومية ، حيث نجد السلع مرصوصة مع بعضها من ملح وسكر وخبز ، الا أنها في بعض المناطق المركزية نجدها شبيهة بمحلات التجارة الحكومية .

ج - التجارة الكولخوزية .

ان التجارة الكولخوزية يظهر تدخلها لسد الثغرات في كل من التجارة الحكومية والتجارة التعاونية وهنا تستطيع هذه التجارة أن تمارس بحرية وظيفتها من حيث التوزيع والأسعار وذلك حسب ألية العرض والطلب . حيث يقوم المنتج أي الكولخوزي ببيع بعض منتجاته وبكميات قليلة وذلك خلال أسواق تنظم يوميا أو أسبوعيا حيث

.../...

يأتي الكولخوزي من الريف يحمل في سلته بعض الخضر والفواكه التي يقوم بانتاجها

أو بعض منتجاته الأخرى (الموطارد أو اللحم المفروم أو شراب كحولي ...) .

وذلك لبيعها لحسابه أو لحساب الجماعة التي ينوبها ، ويلاحظ أن الأسعار في هذه

الأسواق تكون مرتفعة في الصباح وتنخفض في المساء حيث يريد الكولخوزي التخلص

منها للعودة لبلدته في أسرع وقت ممكن .

الا أن هذه الأسواق بدأت تفقد من أهميتها حيث بدأ الكولخوزي يفضل بيع جل

منتجاته للقطاع الحكومي الذي ازدادت أهميته بدلا من عناء السفر الذي قد

يكلفه أحيانا أكثر من الأرباح التي يجنيها من هذه العملية ويلاحظ أنه قد كان رقم

الأعمال الذي تحققه هذه التجارة سنة 1941 يبلغ 7،8٪ وأصبح يمثل 2، 1 ٪ (1)

سنة 1977 من اجمالي تجارة التجزئة .

ان محاولة الاصلاح هذه للقطاع التجاري قد لاقتها الكثير من الصعوبات والمشاكل ولهذا

فقد أتبعت محاولة 1965 بمحاولات أخرى سنة 1970 وسنة 1979 وذلك لمحاولة تخطي

الصعوبات التي تعرقل تطبيق هذه البرامج ، وذلك لعدة أسباب يمكن اجمالها في

النقاط التالية : -

1 - ان التجارة لا تقوم بدورها الأساسي وهو الوسيط بين الانتاج والاستهلاك حيث

لا تتمكن من ايصال الطلب مستهلك للمؤسسات حتى تستطيع هذه الأخيرة اشباع هذا

الطلب كميا ونوعيا ويرجع هذا السبب لكون أجهزة التخطيط هي التي تقوم بهذا المهمة

والأجهزة هذه لم تتمكن من اتمام هذه العملية فقد انشأ سنة 1966 معهد فدرالي

لدراسة الطلب والقيام بالأبحاث الاجتماعية والاقتصادية التي تساعد على التنبؤ

---

1) Panorama de l'URSS"Courrier des pays de l'Est"p.(159). مرجع سبق ذكره ،

بالطلب وذلك على أساسين أولهما المعطيات التي تقدمها الأجهزة التجارية وتحليل ميزانية العائلة ، الا أن المعطيات الأولى غير حقيقية لأنها عبارة عن مجموع المشتريات وليس تعبيرا عن رغبات المستهلك والمعطيات الثانية كذلك لا تعبر عن امكانيات العائلات ، لأنها تعطي فقط التغير في النفقات على السلع .

2 - عدم كفاية شبكة التوزيع المتوفرة في اشباع الحاجيات خصوصا في بعض المناطق وهذا أدى لظهور طوابير الانتظار أمام المحلات ، بالاضافة لذلك لكون الجهاز التجاري غير مجهز بما فيه الكفاية فالعديد من العمليات يدوية (مثل الشحن والتفريغ والنقل ...) وآلات التبريد والتخزين والصيانة قليلة ، وكل هذا ينقص من فعالية الأداء في هذه الوظيفة .

3 - عدم التكامل بين مختلف الادارات المسؤولة عن التجارة مما يخلق عدم التوازن بين العرض والطلب ، بالاضافة الى النقص في مختلف القطاعات في الاتصال فيما بينها ، وزاد الوضع حدة اهمال المؤسسات الصناعية للجانب التجاري حيث لا تحاول بذل الجهد الكافي للاستجابة للطلبيات المقدمة من المحلات الزبونة .

ان هذه الأوضاع أدت لتواجد طلب غير مشبع لبعض السلع وفائض في سلع اخرى ومن هنا نجد طوابير الانتظار على بعض السلع بينما توجد سلع أخرى متراكمة لا تجد أي طلب عليها وهنا نجد المحلات تمارس وبطريقة غير شرعية طريقة البيع المزدوج وذلك حتى تستطيع تصريف مخزونها حيث ترغم المشتري شراء السلع الغير مطلوبة والتي هو بغير حاجة اليها مع السلعة التي هو بحاجة اليها وجاء لشرائها .

.../...

وهكذا ظهرت الأسواق الموازية الرسمية والغير الرسمية في الاتحاد السوفياتي فالأسواق السوداء والمتكونة من المحترفين الذين يستطيعون الحصول على السلع النادرة والمفقودة بطرق مختلفة ،كذلك هناك المواطنين الذين ساعدهم الحظ في الحصول على هذه السلع وبالتالي يقومون ببيعها في هذه السوق ،ونظرا لانعدام المنافسة فان الأسعار تكون مرتفعة جدا ،أما بالنسبة للأسواق الموازية الرسمية فتتمثل في نوعين ،النوع الأول وهي ما يطلقون عليها أسم " المحلات السحرية " وهي عبارة عن محلات رسمية تبيع السلع النادرة والمفقودة وبالأسعار الرسمية والتي لا يمكن تواجدها بتاتا أو توجد بكميات قليلة في المحلات الأخرى ،وذلك مثل " الكافيار - المشروبات الكحولية العالية الجودة - الفرو - آلات الفيديو المستوردة - ... الخ " بالاضافة لسلع الاستهلاك الاعتيادية والغير متواجدة بوفرة ويستطيع التموين من هذه المحلات بعض المحظوظين مثل المسئولين في الحكومة والحزب والعسكريين ورجال البوليس ذوي الرتب العالية والبعض من الطبقة المثقفة ،أما النوع الثاني فهي مايطلق عليها " محلات العملة الصعبة " والتي تبيع بالعملة الصعبة للأجانب ،أو لبعض المواطنين الذي يملكون تعليلا لكيفيات حصولهم على هذه العملة .

ان هذه الوضعية تدل على عدم نجاح نظام التوزيع ،الا أن هذا لا يدل عن عدم تواجد نية وعزيمة في اصلاح الوضع ،فمنذ بداية الاصلاح والحكومة السوفياتية تحاول انجاح هذا الاصلاح وذلك بأصدار القرارات المختلفة لمعالجة هذا الوضعية.

ان كل هذا يدلنا عن الأهمية الأساسية للقطاع التجاري وأنه باهمال هذا القطاع أوعدم فعالية النظم التي تسيره تؤدي للكثيرة من المشاكل والصعوبات .

.../...

المبحـــث الثالـــث : - في الدول الناميــة (سوريــــا)

ان التوزيع في الدول النامية ذات الاقتصاديات المماثلة للجزائر تعاني الكثير من المشاكل والصعوبات ،وسببها الرئيسي هو الاهتمام بالقطاع الانتاجي واعتبار القطاع التجاري ثانويا وبالتالي اهماله أو اعطائه عنايـة غير كافية ،والسبب الثاني يكمن في كون الأجهزة الحكوميـة المشرفة على عملية التوزيع ليس لها من الامكانيات والوسائل الكافية للسيطرة على هذا القطاع مما يجعلها تمارس وظيفتها هذه بفعالية غير كافية ،ومن جهة أخرى تترك جزءا هاما من هذا القطاع ليسطرة القطاع الخاص الذي يمارس نشاطه بحرية تحـــت مراقبة ضعيفة من طرف الدولة ،مما يمكن البعض من الطفيليين استعمال العديد من الطرق الغير شرعية للحصول على الأرباح المالية ،بالاضافة للقطاع الموجود تحت سيطرة الدولة فهو يعاني الكثير من المشاكل والصعوبات أهمها الفساد الداخلي [1] ،والذي يتمثل في صعوبة الرقابة على المال العام ،وبالخصوص على مستوى تجارة التجزئة حيـــث تتفشى بين الموظفين ظاهرة السرقات والرشاوي التي تعد مصدرا أساسيا لتموين الأسواق السوداء ويساعد على انتشار هذه الظاهرة عاملين أولهما ضعف الدخل الذي يحصل عليه العمال المشرفين على عملية التوزيع وخصوصا البائعين المباشرين وهذا يمثـــل لديهم حافزا لرفع دخلهم بطرق أخرى ،أما العامل الثاني فيتمثل في عدم توفـــر أجهزة المراقبة الداخلية كما هو الحال في الدول المتقدمة والتي تعمل على الاقلال من عمليات السرقة والغش .

---

1) سمير محمد يوسف " التسويق : - نظرة اقتصادية " مؤسسة شباب الجامعـة الأسكندرية 1980 ص (286) .

.../...

وهذه المظاهر في كل من القطاع الخاص والقطاع العام أدت لظهور نوعا من البورجوازية الطفيلية التي تتغذى من اختلال التوازن في السوق وتستغل هذا الوضع لجمع الأرباح الا شرعيـــة .

وسنأخذ سوريا كمثال من البلدان النامية ،فمنذ الستينات أتبع القطر السوري التخطيط المركزي حيث وضعت رقابة صارمة على عمليات تحويل النقد وأممت المشاريع الصناعية الكبرى ووضعت تعديلات على الاصلاح الزراعي وذلك لتوسيع القطاع العام .

لكن مع كل هذا كان دور القطاع العام في السوق يقتصر على نطاق ضعيف ،كما يسيطر القطاع الخاص على العلاقات السوقية ،وتميزت هذه العلاقات بمذهب اللبرالية وأصبحت الأسعار خاضعة لميزان الســوق .

كما يلاحظ تعددا في المؤسسات التجارية الخاصة دون زيادة فعلية في توسيع الانتاج السلعي وهذا أدى لزيادة تكاليف التوزيع والتي أدت في النهاية لارتفاع الأسعار وسطاء في دورة التداول نظرا لتعدد الوسطــاء .

ويرجع هذا لعدم الاهتمام بقطاع التجارة الداخلية خلال الخطتين الخمسيتين الأولى والثانية على الترتيـب (1960 - 1965 و (1965 - 1970) .(1)

وأدى هذا لتدهور التجارة الداخلية وتأزمها وأصبحت هذه الوضعية تمثل مشكلة أساسية يجب حلها ،خصوصا لتأثرها السلبي على كل قطاعات الاقتصاد الوطني في سوريا وهــذا زاد من الحاح طرح المشكل التجاري وايجاد حلولا له وزيادة الاهتمام به كقطاع حيـوي

---

1). الناشر محمد " التجارة الخارجية والداخلية " مصدر سبق ذكره .

.../...

يجب اعطائه من الاهتمام مايعطي للقطاعات الأخرى وبالتالي نجد الخطة الخمسية الثالثة (1970 - 1971) أولت اهتماما كبيرا لهذا القطاع الحيوي وجعلته من اهدافها الأساسية ، وحددت أهداف تحقيق ذلك فيما يلي (1) : -

1 - تحقيق سيطرة القطاع العام على تجارة الجملة .

2 - دعم الجمعيات التعاونية الاستهلاكية حتى تصبح مساهمتها فعالة في تجارة التجزئة خصوصا في الريف ، وحيث المناطق الكثيفة السكان .

3 - زيادة مساهمة القطاع العام في التجارة بما يجعلها تقلص امكانيات الاستغلال والتلاعب بالأسعار .

4 - تنظيم الأسعار بطريقة علمية .

5 - وضع توازن جهوي خاصة بين الريف والمدينة .

6 - تطوير مرحلة التداول وتحسين الخدمات التجارية .

7 - ربط التجارة الداخلية بخطط الانتاج الصناعي والزراعي والتجارة الخارجية .

ولتحقيق هذه الأهداف وضعت اجراءات عديدة منها الخاصة بتجارة الجملة والخاصة بتجارة التجزئة وكذلك تلك الخاصة بتجارة التعاونيات الاستهلاكية ، كما وضعت التدابير لمعالجة مشكلة الأسعار وجعلها أداة للتوجيه الاقتصادي . لكن كل هذه التدابير لم تستخدم بشكل فعال ، ولهذا فقد ظل مشكل التجارة في سوريا يعاني الكثير من النقائص مثل الزيادة المضطردة في الأسعار وتحكم القطاع الخاص في الأسواق بالاضافة لمشاكل

---

1) - البناشر محمد " التجارة الخارجية والداخلية " مصدر سبق ذكره .

.../...

النقل والتخزين والتوزيع وكل هذا راجع لقصور الامكانيات المتاحة سواء منها المادية أو الفنية اللازمة للقيام بدراسات وأبحاث السوق بالاضافة لعدم تمكن القطاع العام من التحكم في زمام المبادرة والقيادة في هذا المجال ، من خلال ماتقدم يمكن استنتاج مدى أهمية التجارة الداخلية والسوق لانه المصب النهائي لكل النشاطات الاقتصادية، وأن أي تصور في هذا المجال يؤدي لعدة مشاكل وأزمات في عملية التوزيع كما تؤثر على المؤسسات الانتاجية نفسها .

ولقد رأينا ذلك من خلال الوظائف الهامة التي أدرجناها في الفصل الأول والتي تتفاضل مع كل النشاطات الاقتصادية ومدى نتائجها السلبية في حالة ما اذا أهمل القطاع التجاري أو احدى وظائفه . وكما هذا ما رأيناه في الدراسة المقارنة التي قدمناها في الفصل الثاني والتي تبين لنا أهمية التجارة وكافة وظائفها ، وهذا في مختلف الأنظمة الاقتصادية مما يلزم الاهتمام بها مهما كان النظام الاقتصادي المتبع ومهما كانت المرحلة التي يمر بها هذا النظام .

فمثلا في ألمانيا الغربية رأينا نتائج اهمال وظيفة الجملة ومانتج عن ذلك من مشاكل وصعوبات خصوصا بالنسبة للمنتجين الذين حاولوا القيام بهذه الوظيفة ،وقد رأينا كيف فشلوا في أدائها مما أدى ذلك لتخليهم عن هذه المهمة نتيجة للصعوبات والأعباء الثقيلة التي تحملوها من جراء ذلك ،كما رأينا التأثير الايجابي الذي حققته هذه الوظيفة بعد استعادة مكانتها على الاقتصاد القومي وتنميته .

كما رأينا أيضا نتائج اهمال هذه الوظيفة وعدم اعطائها مكانتها اللائقة في الاتحاد السوفياتي ،مما خلق له المشاكل العديدة على مستوى الاقتصاد القومي وهذا جعل من التجارة أحد المحاور الأساسية التي أعيد النظر فيها خلال الاصلاح الاقتصادي كما أن التنظيمات الجديدة التي أعطيت لهذا القطاع لاقت صعوبات عديدة في الميدان التطبيقي نتيجة للنظرة الحذرة الموروثة تجاه القطاع التجاري وجعلت من الاصلاح التجاري امرعويصا ، ونفس الشيء يقال على البلدان النامية التي لم تعطي الأهمية الكافية للنشاط التجاري مما أورثها الكثير من المشاكل وهذا ما رأيناه في سوريا مما أدى لنشوء فوضى في السوق وتحكم القطاع الخاص فيه نتيجة ضعف القطاع العام في هذا المجال باعتباره الممثل للنظام الاقتصادي المتبع في سوريا ، ورغم تفطن المسؤولين لهذا النقص في الاهتمام بالقطاع التجاري الذي أدى بهم لاعطائه أهمية خاصة في مخططات التنمية الا أن المشاكل القديمة الموروثة عرقلت تطبيق هذا الاصلاح وجعلته يتقدم بخطى بطيئة .

الباب الثالث

الرأسمال التجاري الخاص في الجزائر

لقد رأينا في الأبواب السابقة كيف نشأ الرأسمال التجاري وكيف تطور وما هو الدور الذي يلعبه من حيث انتاج القيمة وتوزيعها ،كذلك رأينا كيفيات تأثيره وتأثره بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي الذي نشأ فيه ،كما رأينا أهمية الوظائف التي يقوم بها ومدى أهمية هذه الوظائف في مختلف الأنظمة الاقتصادية . كذلك رأينا المشاكل التي تنجم عن أهمال أهمية هذه الوظائف .

وسنرى خلال هذا الباب أن ظهور الرأسمال التجاري في الجزائر تختلف ظروفه عن تلك الظروف التي رافقت تكوينه في الدول الرأسمالية الكبرى ،ففي هذه الأخيرة كانت السيرورة الاجتماعية وطبيعتها تختلف عنها في الجزائر ففي الأولى كانت السيرورة الاجتماعية والاقتصادية تتميز بانحلال النظام الاقتصادي الاقطاعي وتفسخه نتيجة التناقضات الداخلية التي كانت تنخر أسسه لوصوله لمرحلة لا يمكن أن يتطور فيها الاقتصاد بنفس النمط ،كل هذا بالاضافة لمساعدة الرأسمال التجاري المقيم بالمعادل النقدي وتناقض ذلك مع النظام الاقطاعي المقام على النظام الاقتصادي الطبيعي ،أما طبيعة هذه السيرورة فلم تكن متواجدة في الجزائر حين نشوء الرأسمال التجاري بها ويرجع ذلك لعدة اسباب من أهمها أن الرأسمال التجاري في الجزائر لم يمر على نفس هذه المراحل ،وكان دعم نشوءه وتسريع ذلك يرجع لأسباب أخرى خارجة عن الاقتصاد الجزائري وناتجة عن محاولة تحطيم النظام الاقتصادي المسيطر في الجزائر بداية الاحتلال الفرنسي ومحاولة تنقيده

.../...

دعما للنظام الاقتصادي الاستعماري والتي أصبحت أسباب هذا الدعم غير متواجدة في بلادنا ، وسوف نتحقق من هذه الفرضية خلال الفصل الأول من هذا الباب ، وفي نفس الفصل سنحاول أن نرى كذلك تأثير الفترة الاستعمارية على الرأسمال التجاري بعد الاستقلال .

أما في الفصل الثاني من هذا الباب سنحاول تأكيد أو نفي الفرضية القائلة بأنه اضافة للسيطرة على السوق الداخلية التي ورثها الرأسمال التجاري خلال الفترة الاستعمارية فان النصوص الرسمية والقرارات التي جاءت بعد الاستقلال لتنظيم القطاع الخاص وحصر مكانته قد ساعدت على هذه السيطرة ، بالاضافة لتعثر القطاع العام في تحقيق بعض المهام التي أوكلت له .

الفصـــل الأول :- ظروف نشأة الرأسمال التجاري ونموه في الجزائـــر .

لقد كان الرأسمال التجاري في الجزائر في بداية الفترة الاستعمارية غير متواجد حيث كان التبادل قليلا جدا ويتم في أغلب الأحيان بشكل عيني ، الا أن هذا الرأسمال نشأ بعد ذلك مع دخول الاستعمار الذي كان يهدف أساسا البحث عن مصادر المـواد الأولية وقوة العمل للرأسمال الأجنبي وفتح سوق تصب فيه المنتجات الصناعية الفرنسيـــة التي بدأت مشكلة الأسواق تظهر كمشكل أساسي للرأسمال فيها ، وهكذا وبعد فـترة قصيرة من دخول الاستعمار بدأت محاولة كسر النظام الاقتصادي المتواجد عن طريق محاولة تنقيذه قصد انشاء رأسمال تجاري تكون وظيفته الوساطة بين الرأسمال الاستعماري والاقتصاد الجزائر حيث يقوم بتصدير المواد الأولية واستيراد السلع المصنوعة ، وكانت هذه المحاولات قائمة عن طريق نشر مفهوم الملكية الفردية بتفتيت الملكية العائلية المشاعيـــة المتواجدة ، وعن طريق تنقيد المعاملات الاقتصادية القائمة ، وذلك بفرض الضرائـــب النقدية على المواطنين بدلا من العينية قصد دفعهم للبحث عن النقد بشتى الطرق ، وكل هذه المحاولات خلقت الظروف الملائمة لنشوء ونمو الرأسمال التجاري وهكذا نجـد أن هذا الرأسمال ينمو على حساب الرأسمال الصناعي ، وقد أدى هذا الوضع للتأثير على الرأسمال التجاري بعد الاستقلال بالاضافة لعدم العناية بالرأسمال الأنتاجـــي الخاص بعد الاستقلال مباشرة مما جعل الرأسمال الخاص يتجه نحو التجارة بدلا من الانتاج وسوف نتحقق من هذه الفرضية خلال هذا الفصـــل .

.../...

المبحـــث الأول : ـ خلال الفـترة الاستعماريـــة ـ

اذا ما أردنا البحث عن ظروف تشكيل الرأسمال التجاري في الجزائر نجد أنه نشأ خلال الفترة الاستعمارية نتيجة ظروف معينة تختلف عن تلك التي رافقت نشأته في أوروبا . فكما هو معلوم كان دخول الاستعمار الفرنسي للجزائر من باب حل الأزمات[1] الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي كانت تتخبط فيها فرنسا آنـذاك .

ولذا نجد أن أول رأسمال ظهر في الجزائر كان زراعيا موجها لانتاج المواد الأولية والمنتجات الزراعية التي يحتاجها المتربول ،كما كانت محاولات تنقيد الاقتصـاد الجزائري آنذاك تهدف لتوسيع سوق الواردات الجزائرية من السلع الفرنسية وذلـك قصد تحقيق مستلزمات رأس المال في المتربول ،وقد كانت الجزائر أحد أهداف الرأسمال العالمي لتحقيق مستلزماته كغيرها من الدول الأخرى التي كانت تعتبر أسواقا رائجة لهذا الرأسمال " فخلال مرحلة السيطرة التركية في الجزائر حقق الانتقال نحو الرأسمالية في فرنسا وانكلترا خطى ملموسة ،بمعنى أن تناقضات التشكيلة الاجتماعية الاقطاعيـة قد أفرزت مستلزمات رأس المال .

وأن تحقيق مستلزمات رأس المال كان يقتضي توسيع أسواق التصدير بالنسبة للبلـدان الرأسمالية الأوروبية ،ومزيدا من مصادر المواد الأولية والسلع الغذائية ،وشكلـت التشكيلة الاجتماعية الجزائرية كغيرها (أمريكا اللاتينية والهند) بالنسبة للرأسمالية الأوروبية مكان تحقيق مستلزمات رأس المال من حيث امتداد دائرة التداول "[2] ،

---

1) حول هذه النقطة يمكن الرجوع لكتاب : بـ[illegible] " القطاع التقليدي والتناقضات الهيكلية في الزراعة الجزائرية " الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر 1976 ، ص (122) .

2) بن اشنهو عبد اللطيف" تكوين التخلف في الجزائر) الشركة الوطنية للنشر والتوزيع ـ الجزائر ـ 1979 ،ص (45) .

.../...

وبما أن الطبقة المسيطرة لم تعمل على مساعدة دخول الرأسمال الفرنسي وتوسيع التداول داخل التشكيلة الاجتماعية الجزائرية ، فكان هذا الدخول عن طريق الاستعمار " فمن الواضح أن الطبقة التركية لا تستطيع تقديم ضمانات جدية للرأسمالية ، انطلاقا من هذه القاعدة الموضوعية كان الاستعمار " (1) .

وهكذا نما النظام الرأسمالي الكولونيالي في الجزائر وشكل اقتصادا قطبيا وحيد الجانب موجها للانصاب في سوق المتربول وذلك من خلال المنتجات التي طورت في الجزائر وأهمها الخمور وبعض المنتجات الزراعية الأخرى والمعادن والبترول التي تصدر بشكلها الخام ، هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى أقتصادا مفتوح الأبواب للسلع المصنعة الفرنسية وكان الرأسمال التجاري المنشط لهذه الأسواق الاستعمارية هدفه تدعيم الرأسمالية الفرنسية وليس خلق رأسمالية جزائرية تعمل على تغذية السوق المحلي .

ومنذ البداية عمل الاستعمار على تحطيم التشكيلة الاقتصادية والاجتماعية التي كانت متواجدة في الجزائر قبل المرحلة الاستعمارية وفي بدايتها ، وذلك عن طريق كسر حلقة الانتاج الحرفي المتواجد حتى لا يتمكن من اعادة انتاجه وبالتالي الحد من نشاطه ، ذلك عن طريق ادخال المنتوجات الصناعية الفرنسية والتي لا تجد منافسة داخل السوق الجزائري ، والتي لا تستطيع المنتجات الحرفية البسيطة الجزائرية منافستها .

وهذه التشكيلة الاجتماعية والاقتصادية التي كانت متواجدة آنذاك يمكن تسميتها بالنظام

---

1) بن أشنهو عبد اللطيف ". تكوين التخلف في الجزائر " ص (48) مصدر سبق ذكره .

.../...

الاقتصادي الفلاحي ، (1) والذي كان التبادل فيه قليلا جدا أو يتم بشكل عيني في أغلب الأحيان . وهذه الوضعية لم تكن تلائم الاستعمار الفرنسي والذي كان يريد اقامة نظاما رأسماليا لصالحه . فعمل منذ البداية على تنقيد هذا النظام المتواجد من أجل تحطيمه وبعث النظام الرأسمالي والذي أساسه النقد والتداول فالتداول هو احدى المستلزمات الأساسية للرأسمال . ويمكن ملاحظة ذلك من المعادلة التفصيلية لرأس المال :-

وسائل الانتاج

نقود ← سلعة [ ] ← منتج ← سلعة ← نقود

قوة العمل

ونلاحظ من هذه المعادلة أن الرأسمال قائم على التبادل ،حيث يقوم بشراء قوة العمل وكذلك وسائل الانتاج ،وبعد العملية الانتاجية يجب تحويل المنتجات الى سلع تباع في السوق قصد الحصول على النقد . فعلاقة الانتاج الرأسمالي تستلزم تبادلا واسعا للسلع ،فالنظام الرأسمالي نظام اقتصادي موجه كلية للتبادل .

ولتحقيق هذه المستلزمات التي يقوم عليها الرأسمال عمل الاستعمار الفرنسي بكل جهده وبشتى الطرق التي تمكن تحقيق ذلك .

وكانت أول خطوة في تحطيم الاقتصاد الفلاحي نشر مفهوم الملكية الفردية لوسائل الانتاج ، وبما أن النظام الاقتصادي القائم نظام فلاحي ، فوسائل الانتاج مكونة من الأرض وأدوات العمل الزراعي ،أما الملكية فهي عائلية مشاعية ترتكز على قانون عدم تقسيم الأرض . لهذا فقد عمل الاستعمار على تفتيت الملكية العائلية المشاعية عن طريق اصدار قوانين ،أولها يتميز بتحديد حدود ملكية كل قبيلة بين القبائل المختلفة ، ثم

---

1) : ن اشنهو عبد اللطيف " تكوين التخلف " الشركة الوطنية للنشر والتوزيع الجزائر ، 1979 .

.../...

التدخل تدريجيا لتفتيت هذه الملكية بين العائلات ثم بين أفراد العائلة نفسهـا ،

وكان هذا التقسيم غير عادل وبصورة مقصودة لها ماينتظر منها من أهداف ، حيث نجد

الحصص الفردية تتراوح بين (1 - 100 هكتار) ،وهذا لخلق طبقات متباينة

وتكوين شريحة فقيرة من الفلاحين تضطر لشراء قطع أخرى من الأرض كشرط بقائها ،

ونتيجة لهذا فهي مجبرة لاخضاع انتاجها وقوة عملها لعلاقات السوق بحثا عن

النقد .

كما انتهج الاستعمار الفرنسي طرقا أخرى لتوجيه الانتاج نحو دائرة التبادل ،مثل

وضع نظام الضرائب والربا .

فالضرائب المدفوعة من طرف المواطنين حتى سنة 1845 كانت تدفع بشكل عيني

باستثناء بعض الضرائب الثانوية ، الا أنه بعد هذه السنة وجب دفع كل الضرائب نقدا

على أساس تعريفة استبدالية يحددها حاكم كل منطقة ،وبهذا اصبح السكان مجبرين

على تسويق جزء من انتاجهم لدفع الضرائب المفروضة عليهم .

وهكذا دخلت التجارة الداخلية المنقدة للسوق الجزائر وتوسعت وبالتالي نما الرأسمال

التجاري ،" ففي المقام الأول حدد النظام الضريبي توجيه جديد للانتاج نحو التبادل ،

لقد أثبت المؤرخون هذا الواقع بطريقة واضحة كما تؤكده الأرقام ،لاضطرارها لدفع

الضرائب ، تحمل القبائل انتاجها الى السوق ،لكن هذه الضرورة خلقت الظروف الملائمة

لبسط نفوذ رأس المال التجاري ،"(1)

---

1) ت. اشنهو عبد اللطيف" تكوين التخلف في الجزائر " ص (66) مرجع سبق ذكره.

.../...

كما كان للربا دور فعال في تحويل النتائج للسوق من جهة ولافقار الفلاحين وسلبهم أراضيهم وتكوين طبقة معدومة من الفلاحين بدون أراضي .

ويقدر ماعمل دخول الاقتصاد النقدي للجزائر على توسيع دائرة التبادل فقد عمل كثيرا على اضعاف اعادة انتاج النظام الاقتصادي الجماعي المتواجد . كما رافق هذه الظاهرة حدوث تقسيم للعمل بين الرأسمال الأوروبي والرأسمالي الجزائري ،فالأول كان متمركزا في التجارة الخارجية بينما الثاني في التجارة الداخليــة .

لكن هذه الأخيرة لم تتم بمافيه الكفاية لتكوين أسس الرأسمالية ،فدائرة التداول كانت تنمو ببطء ،اذ كانت مرتبطة أساسا بما ينفق للقوات العسكرية والمعمرين ،وبهذا شكلت أمكنة لاستهلاك المواد الغذائية وبعض محلات الأبهة وقد شكل المعمرون ضغطا قويا لصالح فرنسا ،حيث حدد قانون (16 كانون الثاني 1851) (1) الوحدة الجمركيــة بين الجزائر وفرنسا بما يسمح بنقل المنتجات الزراعية من الجزائر الى فرنسا والمنتجـات الصناعيـة من فرنسا الى الجزائر .

ومن هنا نرى أن نشوء الرأسمال التجاري كان أصلا من النشاطات الزراعية وذلك للقيام بوظيفة نقل الفائض المتولد في الزراعة من الجزائر الى فرنســا .

ورغم أن ادخال التجارة للجزائر كان من أجل مساعدة نشوء الرأسمال الصناعي ،ولم ينشأ الرأسمال التجاري بحد ذاته ،فاننا نجده قد تواجد بحدة وتغلب على الرأسمال الصناعي فمن أصل 90300 مؤسسة صناعية وتجارية في الجزائر سنة 1959 نجد (2)

1) بن اشنهو عبد اللطيف " تكون التخلف في الجزائر " ص (66) مرجع سبق ذكره

2) كل هذه الاحصاءات أخذت من : - AARDES "Etude industrie privé" n°4, MPAT, Alger 1975.

•••/•••

فقط حوالي 100 مؤسسة صناعية جزائرية يتراوح عدد عمالها بين (20 - 50) عاملا في النسيج والصناعات الغذائية أما المؤسسات مافوق (100) عامل فلا تتعدى العشرة، والباقي كلها مؤسسات تجارية ،وكل من هذه المؤسسات التجارية والصناعية لا تنتج سوى مايقرب 15٪ من رقم الأعمال التجاري .

كما نجد هذه المؤسسات متمركزة في المدن الكبرى وعلى الأخص الجزائر العاصمة و وهران حيث نجد فيهما 44٪ من هذه المؤسسات تنتج 70٪ من رقم أعمال المؤسسات التجارية والصناعية الجزائرية . ولا تزال آثار هذا التركز باقية ليومنا هذا وهكذا نرى أنه رقم توسع الرأسمال التجاري بالمقارنة مع الرأسمال الصناعي الا أنه هو بدوره ضعيف بالمقارنة مع الرأسمال الفرنسي في التجارة .

ونتلمس من كل هذا أن الرأسمال التجاري الذي نشأ في الجزائر خلال المرحلة الاستعمارية لم يقم بنفس الوظيفة التي قام بها الرأسمال التجاري خلال المراحل الأخيرة من انهيار النظام الاقطاعي والتي خلقت الظروف الملائمة لبروز ونمو نظام الانتاج الرأسمالي (فحركة تطور الرأسمال التجاري آنذاك كانت تمثل الأساس التاريخي لنظام الانتاج الرأسمالي) (1) ،غير أن هذا الرأسمال التجاري المتكون في الجزائر آنذاك كانت له وظيفته نقل وتحويل القيمة المنتجة في القطاع الزراعي وقطاع المناجم الى فرنسا بصفة خاصة والى الخارج بصفة عامة ،وبالتالي يخدم المصالح الاستعمارية والرأسمال الأجنبي .

---

1) دويدار محمد " مبادئ الاقتصاد السياسي " ص (131) مرجع سبق ذكره .

.../...

المبحث الثاني :- بعد الاستقلال .

وهكذا كان النظام الاقتصادي الرأسمالي المتواجد في الجزائر غداة الاستقلال ، بعيدا كل البعد من تنمية الاقتصاد الجزائري وتلبية حاجياته ورفع مستوى معيشة الفرد ، وعاجزا عن حل المشاكل التي كان يتخبط فيها المجتمع الجزائري آنذاك ، واستنادا لهذا لا يمكن التكلم عن تواجد طبقة بورجوازية وطنية أو حتى قاعدة لتكوين طبقة بورجوازية وطنية متولدة عن الفترة الاستعمارية ، لكن مع هذا يمكننا القول عن تواجد بذور لطبقة بورجوازية تجارية ، تمت خلال الفترة الاستعمارية وريثة لسوق معتبرة بعد الاستقلال . ففي السنوات (1962 - 1970) ازدادت عملية توطيد الرأسمال التجاري الخاص ، فالظروف الجديدة التي كانت ابان الاستقلال ، من خروج المعمرين وتركهم لممتلكاتهم ، لهذا كانت عملية اعادة توزيع الثروة لصالح الرأسمال التجاري فبالاضافة للمؤسسات التجارية التي كانت ملكا للجزائريين أضيفت شبكة جديدة كانت مملوكة من طرف المعمرين وأصبحت تحت سيطرة جزائريين .

وفي تلك الفترة كانت بنية السوق الداخلي الجزائري مناسبة للرأسمال التجاري الوطني وخاصة تجارة الجملة .

ففي الفترة (1962 - 1970) كان الرأسمال التجاري بالجملة هو الشكل الوحيد الذي يتواجد فيه الرأسمال الوطني الخاص بكثرة والذي له القدرة على التنظيم ومعرفة احتياجات السوق نتيجة ما اكتسبه من خبرة خلال المرحلة الاستعمارية .

وزاد من توطيده رفع السيطرة الاستعمارية التي كانت متواجدة على السوق الجزائري وحماية السوق الوطنية .

وهكذا نما وتطور الرأسمال التجاري خلال هذه الفترة ، خصوصا وأن "قانون الاستثمارات 1963) لم يعط أهمية كافية للرأسمال الخاص الصناعي ، ولهذا نجده قد أتجه للتجارة وتركز فيها وبالخصوص في تجارة الجملة لكبر حجم الرأسمال المتواجد لدى القطاع الخاص، ويمكن تأكيد ذلك من خلال الجدول رقم (5) والذي يبين لنا مدى تركز القطاع الخاص في تجارة الجملة .

الجـــــدول رقـــــم (5)

مدى تركز رقم الأعمال في تجارة الجملة في القطاع الخاص سنة 1969 (الوحدة بالدينار) .

الفئات / البيان	أقل من (5·10⁵ دينار)	(5·10⁵ - 1 مليون دينار)	(1 مليون - 5 مليون دينار)	(5 مليون دينار فما فوق)	المعدل الاجمالي
عدد مؤسسات التجارة بالجملة	1212	483	723	118	2536
نسبة تجارة الجملة من الاجمالي	% 47 ، 8	% 19	% 28 ، 5	% 4 ، 7	% 100
رقم الأعمال الاجمالي (1000 دينار)	45.1870	344.012	1.496.036	1.606.711	3.698.633
النسبة المئوية من رقم الأعمال الاجمالي	% 6 ، 8	% 9 ، 3	% 40 ، 4	% 43 ، 4	% 100
متوسط رقم الأعمال بالمؤسسة (1000 دينار)	208	712	2069	13619	1458

المصـــدر : - -Secretariat d'Etat au Plan "Données sur le commerce de gros privé 1969" Alger 1970.

من خلال الجدول نلاحظ تركيزا كبيرا للرأسمال التجاري في تجارة الجملة فكلما ارتفع رقم الأعمال كلما زادت النسبة الخاصة بتجارة الجملة وكما تبين الأرقام في السطر (5) بالمقارنة مع السطر (3) من الجدول نجد أن النسبة الكبيرة من رقم الأعمال متمركزة في

.../...

المؤسسات التجارية الكبرى .

وهذا يدل على أن كبار الرأسماليين الخواص يمارسون تجارة الجملة بكثرة وذلك لعدم توسع مجال الاستثمار لهم في المجالات الانتاجية ،وسوف نتأكد من ذلك فيما يلي ،حيث نجد أن القانون الثاني للاستثمارات سنة 1966 أعطى أهمية خاصة للرأسمال الخاص الوطني اذا ماقورن بالقانون الأول ،وبالتالي وجد هذا الرأسمال منفذا لتحقيق استثماراته وطموحاته ،حيث نجد الرأسمال التجاري يشارك بنسبة كبيرة في خلق المؤسسات الصناعية الجديدة حيث نجد $\frac{2}{3}$ من المنتجين الخواص كانوا تجارا وبالتحديد تجار جملة .

وسوف نتأكد من هذا من خلال الجدول رقم (6) التالي :-

الجدول رقم (6)

نصيب التجارة والحرفة والصناعة (الخاصة) في خلق مؤسسات صناعية جديدة (٪)

السنة / الفرع	حتى 1954	1955-1962	1963-1965	1966 ومافوق	الاجمالي
التجارة	٪42،6	٪42،5	٪63،1	٪ 64،4	٪59،5
الحرفة	٪21،3	٪ 25	٪ 7	٪ 15،1	٪ 15،2
الصناعة	٪ 14،6	٪ 16	٪ 14،3	٪ 10	٪ 11،8
أخرى	٪21،5	٪ 16،5	٪ 15،6	٪10،5	٪13،5
المجموع	٪100	٪ 100	٪ 100	٪ 100	٪ 100

المصدر :- AARDES "Etude industrie privée n°4 MPAT, Alger 1975 p. (141 - 142).

من خلال هذا الجدول نلاحظ السيطرة الساحقة للتجارة في خلق المؤسسات الصناعية الجديدة خصوصا بعد (1965) وهذا راجع لبعض الحرية التي أعطيت للقطاع الخاص

.../...

الانتاجي - في القانون الجديد للاستثمارات ،وهنا نرى أن الرأسمال التجاري بدأ يقوم

بدوره التقليدي وهو تنمية الرأسمال الانتاجي .

لقد أعطت هذه المكانة التي يتمتع بها الرأسمال التجاري في خلق الصناعات الجديدة (حيث

نجدها تصل الى حوالي 60٪ بالمقارنة مع القطاعات الأخرى اجمالا) السيطرة على

منتجات القطاع الخاص نظرا لسيطرتها على الأعالي أي على نقاط تمويل القطاع الخاص

الانتاجي ، هذا بالاضافة للمكانة التي يتمتع بها هذا الرأسمال في السوق الداخلي .

والجدول رقم (7) سيؤكد لنا هذا الفرض .

الجدول رقم (7)

توزيع زبائن مختلف فئات المؤسسات الصناعية الخاصة (1970) .

فئات المؤسسات الصناعية الخاصة حسب عدد العمال	نسبة نصيب كل فئة من رقم الأعمال	نسبة عدد المؤسسات الصناعية في كل فئة	الزبائن			
			القطاع العام	تجارة الجملة	آخرون	المجموع
(من 5- 19 عامل)	٪32،9	٪63،3	٪ 7،3	٪83،1	٪9،6	٪ 100
(من 20- 49 عامل)	٪24،6	٪ 24،7	٪ 31،6	٪ 38،9	٪29،5	٪ 100
(من 50 عامل وما فوق)	٪42،5	٪42،5	٪ 42،7	٪ 35،6	٪21،7	٪ 100
المجموع	٪ 100	٪100	—	—	—	—

المصدر : - مرجع سبق ذكره (AARDES "Etude industrie privé" - n°4، P(156-157).

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن المؤسسات الانتاجية الصغيرة من حيث عدد العمال تتعامل

بكثرة مع تجار الجملة وذلك بنسبة ساحقة تتمثل في 1 ، 83٪ ، ونلاحظ كذلك من ناحية

أخرى أن هذه المؤسسات تحتل نسبة كبيرة 3 ، 63٪ من حيث العدد وذلك بالمقارنة مع

.../...

المؤسسات الباقية ، ورغم هذا فان تعامل تجار الجملة مع باقي المؤسسات الانتاجية الكبيرة بلغ نسبة لا بأس بها حيث يصل الى 9 ، 38٪ و 6 ، 35٪ بالمقارنة مع باقي زبائن هذه المؤسسات .

ومن كل هذا نستنتج ملاحظة هامة وهي سيطرة تجار الجملة على المؤسسات الانتاجية الخاصة لأنهم مصدر تمويل هذه المؤسسات كما رأينا فيما سبق .

ان هذه الوضعية تدل دلالة واضحة على سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على السوق الداخلي الجزائري مع ضعف القطاع العام في هذه السوق وهذا نظرا لاهتمام القطاع العام بالصناعات الثقيلة وبالتالي ترك حرية الممارسة للقطاع الخاص في التجارة والاستثمارات الانتاجية البسيطة .

وهكذا اصبح النشاط التجاري المكان المفضل للقطاع الخاص لتحقيق أهدافه من الحصول على الأرباح الهامة ، خصوصا مع توسع السوق الداخلي وزيادة الطلب نتيجة لتطور الدخل العائلي ، وبالتالي زيادة الأستهلاك العائلي ، فبينما كان سنة (1967) يمثل 9820 مليون دينار أصبح سنة (1981) يمثل 80 ألف مليون دينار .

والجداول التالية تبين لنا بوضوح المؤشرات الأساسية لتوسع السوق الداخلي من خلال تطور ميزانيات الاستهلاك الفردي ، وتطور الدخول حسب مختلف الفئات الاجتماعية . وذلك من خلال الجدول رقم (8) التالي :-

.../...

الجـدول رقـم (8)

المؤشرات الأساسية لتراكم وتوسع السوق الداخلي (الوحدة 10^6 دينار)

السنوات والبيان	1967	1969	1973	1977	1978
الاستهلاك الفردي العائلي	9820،8	12041،6	18071،1	38908،5	47820،4
التراكم الخاص لرأس المال الثابت	3409،6	6165،4	12417،5	38794،1	49592،0
الأجور	5813،0	7429،3	11889،2	26175،8	36253،2
منها للادارة العمومية	1969،6	2449،6	36787	8324،1	16899،2
صافي الفائض للاستغلال	7040،9	7427،3	11992،2	28283،5	33736،0

المصدر : - Ministère de la Planification et de l'Aménagement du Territoire "Comptes économique : 1967-1978" Alger 1980.

الجـدول رقـم (9)

تطور الدخول حسب الفئات غير الزراعية (الوحدة : دينار)

الفئات الاجتماعية مرتبة حسب دخل رب العائلة	1967 - 1968	نهاية 1979	النسبة 1979 / 1968
دخل العمال اليدويين	673.000	2.23.100	3 ،32
دخل عمال الثقافة	1.402.400	3.614.300	2 ،58
دخل اصحاب الاعمال الحرة	115 . 380	3.398.400	2 ،88
ارباب العمل والموظفين	3.694.300	14.952.200	4 ،05
اليد العاملة غير الشغيلة	6.267.900	387.000	1 ،01
المجموع	6.267.980	24.514.000	3 ،91

المصدر : - BOUKHOBZA "Disparités de revenus et pouvoir d'achat en Algérie" INEAP - Alger 1981.

.../...

من خلال هذه الجداول نلاحظ مدى التطور في الدخول وميزانيات الاستهلاك الأمر الذي يؤدي لزيادة الطلب على مختلف السلع ، وبما أن الطلب يلاحظ في السوق ، والسوق الداخلي الجزائري كما رأينا يسيطر عليه القطاع الخاص ، فهذا معناه تطور التجارة فيه ، وبالتالي تطور ونمو الرأسمال التجاري الخاص في الجزائر . وهذا الاستنتاج يمكن ملاحظاته من الجدول التالي الذي يبين لنا مرافقة النمو الملحوظ في سوق الطلب نتيجة لنمو دخول مختلف الفئات ، بالنمو في القطاع التجاري الخاص وذلك خلال الجدول رقم (10) التالي : -

الجدول رقم (10)

تطور القطاع التجاري الخاص حسب العمالة والقيمة المضافة

السنوات / البيان	1967	1974	1975	1976	1977	1978
العمالة في القطاع التجاري الخاص	160.500	151.000	148.700	146.400	144.900	144.900
القيمة المضافة في القطاع الخاص (10^6 دينار)	—	—	4.353	5.939	6.918	7.902
نصيب التجارة من القيمة المضافة في القطاع الخاص %	—	—	%56	% 53	% 59	% 55

المصدر : - Partie de Front de Libération Nationale, Comité Centrale - Rapport du groupe commerce et services, Alger 1981.

ومن هنا نلاحظ نمو التجارة في القطاع الخاص واضطرار هذا النمو بعد الاستقلال خصوصا وبعد فشل المؤسسات التجارية التابعة للقطاع العام في اداء دورها في هذه

.../...

الوظيفة ،بالاضافة للمراقبة غير الفعالة للدولة على سلوكيات القطاع الخاص بصفة عامة والقطاع التجاري الخاص بصفة خاصة ،وبالخصوص تجار الجملة الذين استطاعوا من جهة أخرى السيطرة على تجار التجزئة المجبرين على اللجوء اليهم من أجل التموين ،لأن المؤسسات التجارية العامة لم تستطع أن تؤدي هذه المهمة بالفعالية المطلوبة والتي تعتبر احدى الوظائف الأساسية لتنظيم دورة التبادل وتأمين دوراتها ونشاطها وبالتالي ايصال السلع في الزمان والمكان المناسبين ،وهكذا استغل تجار الجملة هذا العامل وجعلوه في صالحهم يخدم مخططاتهم التي تهدف لجني الأرباح عن طريق الضغط على تجار التجزئة والبيع لهم بشروط قاسية ،كالدفع المسبق والبيع بدون فاتورات أو ضمانات على نوعية السلع ،وهذه الوضعية أدت لظهور الأسواق الموازية والسوق السوداء .

أما القطاع العام فقد حاول افتكاك السوق من سيطرة القطاع الخاص بتواجده في مختلف الفروع الانتاجية ، حيث نجد وزارة التجارة انشأت عدة مؤسسات تجارية تهدف للسيطرة على تجارة الجملة واحتكار التجارة الخارجية .

ومن هذه المؤسسات ،المؤسسة الوطنية لتجارة الخشب (SONACOB) والمؤسسة الوطنية لتجارة السلع المنزلية (ENC) والشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلود (SN. COTEC) وعدد من الدواوين التجارية .

وقد أنشأت هذه المؤسسات ابتداء من سنة 1970 من أجل فصل عملية الانتاج عن عملية التموين ،والتكفل بتجارة الجملة من أجل المحافظة على مستوى ثابت للأسعار ، بالاضافة لاحتكار التجارة الخارجية .

.../...

لكننا على أرضية الواقع وبعد عدة سنوات من التجربة ، نجد أن هذه المؤسسات قد فشلت في اداء مهامها وأضيفت للهياكل التوزيعية القديمة في القطاع الخاص وزادت من طول دورة التداول مما زاد من التكلفة والهامش التجاري المسلع الموزعة ، وقد لوحظ بعد اجراء دراسة لموازين هذه المؤسسات مدى عجزها عن القيام بالأدوار التي كلفت بها ، ومدى الخسائر التي تسببت فيها على الخصوص ارتفاع حجم مسخزونها من عام لآخر بسلع لا تلقى طالبا ولا رواجا في السوق . حيث نجد مثلا الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلود نتيجة لفشلها في أداء مهامها والخسائر التي تسببت فيها سحبت منها وظيفة الجملة وكلفت بالقيام بعملية احتكار التجارة الخارجية فقط .

لكن رغم هذا التخفيف من اعبائها فاننا نجدها تتعثر بالقيام حتى بوظيفة الاحتكار وأصبحت عميلا للقطاع الخاص الذي يعتبر الزبون الأساسي لها والمسيطر على اتجاه مشترياتها ومبيعاتها أو بالتالي أصبحت الوسيط بين القطاع الخاص والسوق الخارجية.أما فيما يخص تجارة التجزئة ضمن القطاع العام ، فاننا نجد بعض المؤسسات ضمن هذا المجال ؛ مثل الأروقة الجزائرية والتعاونيات التجارية ،كما توجد بعض الفروع لبعض الشركات الوطنية تقوم بتجارة التجزئة ، مثل الشركة الوطنية للنشر والتوزيع (SNED) والشركة الوطنية لنقل وتسويق المحروقات (SONATRACH) والصيدلية المركزية الجزائرية (PCA) ، والشركة الوطنية للآلات الميكانيكية (SONACOM) ، والشركة الوطنية للصناعات النسيجية (SONITEX) والشركة الوطنية لصناعة الجلود (SONIPEC) .

وتتدخل الشركات الأربعة الأولى في سوق محدود نظرا لطبيعة السلع التي تقوم بتسويقها .

.../...

أما فيما يخص الشركة الوطنية للأروقة الجزائرية فقد ورثت مجموعة من المؤسسات التجارية من عهد الأستعمار بالاضافة لما تم انجازه فيما بعد ، وهي الجهاز الوحيد (بالاضافة لأسواق الفلاح) التابع للدولة الذي يقوم بتوزيع السلع الاستهلاكية ، ويلاحظ أنها متمركزة في المناطق الحضرية الا أنها لا تستقطب سوى (2 %)(1)، من مصروفات العائلات .

أما التعاونيات فهي تابعة لبعض الشركات الوطنية وهي مخصصة لعمال هذه الشركات فقط ، ومسيرة من طرف النقابات ، وتقوم بتوزيع السلع الاستهلاكية الأساسية .

وقد أظهرت هذه التعاونيات فعاليتها مما يشجع على توسيع مثيلاتها في الأجهزة الأخرى للقطاع العام .

وهكذا نستخلص أن الرأسمال التجاري الذي تواجد خلال الفترة الاستعمارية كان يخدم الرأسمال الفرنسي من حيث قيامه بوظيفة انصياب المواد الأولية والخامات الى الخارج وتوزيع السلع الصناعية الأجنبية في الداخل ، وبعد الاستقلال ازداد اتساع هذا الرأسمال نتيجة رحيل المستعمر حيث سيطر الرأسمال التجاري الوطني على السوق الداخلية ، كما استغل ضعف أجهزة الدولة سواء المراقبة أو التي تمارس نشاطها في نفس المجال ، وذلك من أجل زيادة سيطرته في هذه السوق .

وبالتالي فهو يقوم بسلوكياته بحرية مستغلا كل ظرف ممكن لجني الأرباح عن طريق اثارة البلبلة في السوق الداخلي بواسطة خلق الاختناقات في دورة التبادل وبالتالي خلق السوق السوداء والأسواق الموازية التي يستغلها لصالحه .

---

1) BOUKRAMI " Politique et structure commerciales de l'Algérie ". Thèse de doctorat d'état en Sciences Economiques - Alger 1976.

.../...

الفصـــل الثانـــي : - أثر النصوص الرسمية والقرارات على الرأسمال التجاري .

لقد رأينا في الفصل السابق من هذا الباب أن الجزائر عشية الاستقلال وجدت نفسها وريثة لنظام اقتصادي رأسمالي كولونيالي لا يمكن محوه والتخلي عنه نهائيا لأنه تفاعـــل مع الهيكل الاقتصادي والاجتماعي الجزائري خلال عشرات السنين مكنته من تـــرك بصمات واضحة لا يمكن محوها أو ازالتها في وقت قصير ، ومن جهة أخرى لا يمكن الأستمرار بنفس النظام ، وذلك لعدم ملائمتة لمطامح الشعب الجزائري وآماله ، لأن بذور هـــذا النظام كانت بذورا صالحة للاستعمار وبالتالي كانت ثماره لصالح الأستعمار الفرنســـي بصفة خاصة والرأسمال الأجنبي بصفة عامة كما رأينـــا .

وبالتالي كان لتواجد هذا الرأسمال بجانب القطاع العام آثارا واضحة خصوصا من حيـــث استغلالـه لكل الظروف التي تسمح لـــه من ممارسة سلوكيات، وقد راينا كيف توسع الرأسمال الخاص في النشاط التجاري لأن الرأسمال التجاري كان مسيطرا على الرأسمال الأنتاجـي منذ الفترة الاستعمارية حتى بعد الاستقلال ، وهكذا توسع أكثر هذا الرأسمال خصوصا مع ضعف القطاع العام في نفس المجال نتيجة لعدة أسباب ، فقد كان للنصوص الرسميـــة والقرارات المنظمة لهذا القطاع أكبر عامل في زيادة سيطرة القطاع الخاص على السوق الداخلية ومنها زيادة نمو الرأسمال التجاري على هذا الأساس . وسوف نتحقق مـــن هذا الفرضية والقائلة بأن النصوص الرسمية والقرارات المسيرة للقطاع الخاص وبالخصوص الرأسمال التجاري مكنت من زيادة السيطرة التي يتمتع بها هذا القطاع . وذلك من خـلا ل تحليلنا لهذه النصوص في الميثاق الوطني والسجل التجاري وقانون احتكار الدولة لتجارة الجملة والتجارة الخارجيـــة .

.../...

المبحث الأول : - من خلال الميثاق الوطني والدستور .

لقد كان النظام الاقتصادي الرأسمالي المتواجد في الجزائر بعد الاستقلال بعيدا كل البعد في تنمية الاقتصاد الجزائري وتلبية حاجياته ورفع مستوى الفرد ومعيشته ، وبالتالي فالقضية التي كانت تطرح بالحاح هي تحديد القوى الاجتماعية التي تأخذ بزمام القيادة في عملية التنمية لكي التشكيلة البورجوازية المتواجدة آنذاك كانت ضعيفة بحيث لا يمكنها أن تأخذ على عاتقها هذه المهمة " فالتشكيلة البورجوازية التي كانت موجودة عشية الاستقلال لم تكن تشكيلة اجتماعية لها ايديولوجيتها والوعي التام بمصالحها ، لأن القهر والاضطهاد الذي مارسته التشكيلة المسيطرة سواء بشكل مباشر أو غير مباشر لم تسمح لبروز ونشوء هذه الطبقة " (1).

هذا فيما يخص الطبقة التي تمتلك بين يديها ما يمكن تسميته بالرأسمال الوطني الخاص. أما فيما يخص الطبقة العاملة فهي كذلك عانت من الاستغلال والسيطرة مما جعلها ضعيفة في جميع الميادين بحيث لا تستطيع أخذ هذه المهمة كذلك " فالطبقة العاملة لم تتشكل بعد لأن السياسة الاستعمارية لم تسمح لها بتشكيل هذه الطبقة نتيجة لقسمة العمل التي فرضتها على المناطق المستعمرة والوظائف التي أنيطت بها" (2)

وهكذا نجد أنه لا يمكن ، لا للفئة المالكة لرؤوس الأموال ولا للطبقة العاملة امكانية الأخذ بزمام الأمور والعمل على قيادة عملية التنمية الاقتصادية ، وخلال هذه الأوضاع تدخلت الدولة لتتكلف القيام بهذه المهمة وبالتالي العمل على تغيير هذا النظام

---

1) محمد يحيى ربيع " القطاع الصناعي الخاص في الجزائر " مركز الأبحاث التطبيقية ، الجزائر - 1981 ، ص (9) .

2) نفس المرجع السابق ، ص (10)

.../...

والعمل على وضع نظام جديد يمكن من دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية ،وبهذا كان نشوء القطاع العام ، بجانب القطاع الخاص المتواجد والذي لا يمكن الاستغناء عنه كأحد الموارد الوطنية التي يجب الاستفادة منها من أجل التنمية ،وذلك بحصره ضمن اطار يمكن من ذلك ،وتحديد مكانته وحدود نشاطه .

وهكذا فقد عملت السلطات المعينة على وضع الأرضية النظرية لهذا القطاع القائم على الملكية الخاصة .

واذا قمنا بتحليل لهذه الأرضية النظرية حسب النصوص الرسمية المنظمة له والمحددة لدوره في التنمية ، سنتمكن من تبيان ماهو نظري وما هو يجرى على أرضية الواقع التي ينشط فيها القطاع الخاص ،وبالتالي سنتمكن من معرفة الانحرافات التي تواجدت بين ماهو نظري وما هو مطبق ، كما نستطيع معرفة مراكز الضعف في النصوص الرسمية والتي ساعدت على حدة الانحرافات من طرف القطاع الخاص مما هو منتظر منه فيما يخص تأدية دوره في عملية التنمية الاقتصادية .

فاستراتيجية التنمية الاقتصادية في الجزائر تتجلى من خلال خطط التنمية التي وضعت ابتداء من سنة 1970 ،هذه الاستراتيجية اعتمدت تطوير الصناعات الثقيلة الأساسية أما بالنسبة للصناعات الاستهلاكية فيجب أن تنمو بما لا يمس والمبدأ الأساسي الأولى ،وهذا الاختيار يتطلب استثمارات رأسمالية عالية جدا ،أي بدرجة عالية من التركيب العضوي لرأس المال لهذه الصناعات ،كما نجد هذه الاستثمارات تتميز بمعدل دورات بطيء أو تتطلب فترة نضج مطولة .

أما بالنسبة للمكانة التي أعطيت للقطاع الخاص فتتميز بتطبيق الأهداف الثانوية والتي

.../...

تتميز بالاستثمار في انتاج السلع الاستهلاكيـة والتي تكون منابعها من مصبات القطاع العام ، والتي تصب مباشرة في سوق المستهلك النهائي ، كما تركت الحرية لهذا القطاع في النشاطات التجارية وبالتحديد في تجارة التجزئة في جميع الفروع السلعية .

وكانت الأهداف المنتظرة من القطاع الخاص نتيجة نشاطه ضمن هذا المجال تتمثل فيمـا يلـي : - (1)

- خلق فرص عمـل جديـدة
- خلق نوع من التوازن الجهـوي
- الاستفادة من الموارد الوطنيـة المتوفـرة
- زيادة اشباع الحاجات المتنامية للمواطنين وزيادة الناتج الوطـني .

ان هذه المكانة التي أعطيت للقطاع الخاص الوطني والتي تتركز في مصبات القطاع العام ، سواء كان النشاط انتاجي أو تجاري ، فان هذا يكون بتحديد مستوى المشروع على أساس الرأسمال وعدد العمال ، لمعرفة ما اذا كان هذا الرأسمال مستغلا أم غير مستغـل .

وهنا يمكن أن نلاحظ منذ البداية أن هذا الدور المعطى للقطاع الخاص يتميز بعدة تناقضات هي لغير صالح الاقتصاد الوطني هذا قبل التطرق لنتائج ممارسات هذا القطاع .

فمن حيث المشاركة المطلوبة بزيادة الناتج الوطني فان هذا غير ممكن لعدم اعطائـه الامكانيات التي توفر له التكنولوجيا العالية التي تمكن من زيادة الانتاج والانتاجية وذلـك نظرا للحدود المسطرة لـه .

---

1) [illegible] Ali "La place et le rôle du secteur privé en Algérie selon les orientations de la Charte Nationale et les résolutions du IVeme Congrés" Institut National de la Productivité et du Développement Industriel, Algérie 1980.

.../...

كما أن المشاركة في امتصاص البطالة تصطدم بتحديد الملكية الاستغلالية بعدد العمال ومن هنا نجد أن الرأسمال الخاص يحجم عن تشغيل عدد كبير من العمال ، وان عمل على ذلك فاننا نجد أغلبهم لا يحصلون على وظائف رسمية وقارة .

كما أن تكوين العمال يصطدم بعملية حصر القطاع ضمن صناعات انتاجية بسيطة لا تتطلب الكثير من المهارات والفنيات وبالتالي عدم الجدوى من التكوين العالي للعمال أما فيما يخص مفهوم الاستغلال أو الملكية الخاصة الاستغلالية وغير الاستغلالية فاننا نجد أن هذا يكتنفه الغموض وعدم الوضوح .

فالميثاق الوطني والدستور يعترف بالملكية الخاصة غير المستغلة . لكن مفهوم الاستغلال حسب هذا النصوص بقي دون تحديد واضح ونهائي يمكن من تطبيقه ميدانيا ،فالميثاق الوطني يحدد الملكية الخاصة الاستغلالية والغير استغلالية كما يلي : - " الملكية الاستغلالية هي التي تسمح لمن يملك رأسمال في مؤسسة زراعية أو صناعية أو تجارية أو مؤسسة خدمات استغلال عمل الغير وكسب فائدة منه ،مما يجعله يثرى على حساب العامل .

والملكية الخاصة غير الاستغلالية هي التي تمكن الفرد من القيام بشؤونه وشؤون أسرته في العمل والسكن والثقافة والصحة ووسائل الترفيه " (1) ،

الا أن هذا المفهوم لا يوضح معنى الاستغلالية وغير الاستغلالية ،فهو مفهوما واسعا جدا وغير عمليا وذلك لعدم امكانية تطبيقه ميدانيا .

هذا وبالاضافة للمناقشات التي جرت مؤخرا عند دراسة ملف القطاع الخاص وكل الوثائق

---

1) الميثاق الوطني ،جبهة التحرير الوطني الجزائر 1976 ، ص (40) .

.../...

التي اعتمدتها اللجنة المركزية لدراسة القطاع الخاص لم تتطرق لتوضيح هذا المفهوم، كما أن النتائج التي خرجت بها اللجنة المركزية من مناقشتها والتي ظهرت في نص لائحة القطاع الخاص لم تعطي توضيحات لهذا المفهوم فالشيء الذي تذكر به في هذا الخصوص هو " أن اللجنة المركزية تذكر بأن الميثاق الوطني يقصد بالخصوص من خلال الملكية الغير المستغلة مئات الآلاف من الفلاحين والتجار الصغار الحرفيين والمقاولات ووحدات الانتاج الصغيرة العاملين في قطاع الانتاج والخدمات والذين يعيشون من ثمرة عملهم ويعانون من شتى القيود الثقنية أو الهيكلية في حين أنهم يؤدون وظيفة اقتصادية واجتماعية هامة ". (1)

وهكذا نجد أن هذا النص لم يتطرق بتاتا لتحليل هذا المفهوم وشرحه بحيث يكون تطبيقه سهلا ودون امكانية التلاعب أو التهرب . فالغموض لا يزال يكتنفه مما أدى الى استغلال ذلك من طرف الطفيليين في القطاع الخاص الذي لا يهمهم سوى الجري وراء الأرباح والاثراء على حساب الغير ،

لهذا فالسؤال حول هذا المفهوم لا يزال مطروحا والذي يتساءل عن ماهية الملكية المستغلة والملكية الغير مستغلة ومعايير التميز بينهما .

فاذا ما أردنا أن نوضح هذا المفهوم فان نقطة الانطلاق يجب أن تكون من القاعدة الأساسية للنظام الاقتصادي والاجتماعي الذي تهدف اليه البلاد وهو النظام الاشتراكي أو كل النصوص الأساسية للبلاد تؤكد على ذلك ،حيث نجد ذلك واضحا في المادة (10)

---

1) نص لائحة القطاع الخاص " الدورة السادسة للجنة المركزية " المجاهد الأسبوعي ، الجزائر 1 ـ جانفي 1982 ـ العدد 1117 ص (10) .

.../...

من الدستور " الاشتراكية اختيار الشعب الذي لا رجعة فيه ،كما عبر عن ذلك بكامل السيادة في الميثاق الوطني . وهي السبيل الوحيد الكفيل باستكمال الاستقلال الوطني " (1).

وحسب هذا المنطلق نجد أن " الاشتراكية لا تريد تحطيم الملكية وانما تلغي الملكية البورجوازية أو ما يمكن التعبير عنها بالاستغلالية التي تسخر قوة العمل من أجل زيادة رأسمالها ، وذلك بالسيطرة على فائض القيمة وبالتالي استغلال عمل الآخرين من أجل الاثراء . ومنها نحصل على طبقتين متعارضتين ،البورجوازية والبروليتاريا يتميزان بصراع دائم بينهما من أجل أقسام الدخل " (2) ، وضمن هذا الاطار يعرف مفهوم الملكية غير الاستغلالية بكونها تلك الملكية الشخصية التي لا تعتمد على العمل المأجور وعلى انتاج فائض القيمة باستغلال عمل الغير ، بل هي تقوم على أساس العمل الفردي أو التعاون ضمن الأسرة الواحدة ، أو تعاونيات صغيرة ضمن مؤسسات صغيرة .

وحول الملكية الغير استغلالية نجد أن الميثاق الوطني يؤكد عليها من حيث كونها سوف تبقى وان بلغ البناء الاشتراكي مرحلة متقدمة جدا وذلك مثل (3) : -

- الصناعات التقليدية انتاجية أو خدماتية .
- تجارة التجزئة .
- الملكية الصغيرة للفلاح أو مربي الماشية
- المقاولات ووحدات الانتاج الصغيرة .

ونجد مثل هذا التأكيد في البلدان الاشتراكية المتقدمة في المراحل الأولى من البناء الاشتراكي وبالخصوص في ميدان التبادل حيث لنين يقول " يو سعنا أن نقبل المبادلات

---

1) الدستور . جبهة التحرير الوطني - الجزائر- 1976 . ص (15) .
2) شالاي فليسيان "تاريخ الملكية " ترجمة كنعان منشورات عويدات ،لبنان 1973 - ص (106) .
3) الميثاق الوطني ،جبهة التحرير الوطني مصلحة الطباعة للمعهد التربوي الوطني ، الجزائر- 1976 . ص (41) .

المحلية الحرة الى حد كبير دون أن يؤدي ذلك الى تخريب دكتاتورية البروليتاريا ، لا بل على العكس ، الى تدعيمها (1) ،

فالاحتفاظ بالسوق الكولخوزي الى يومنا هذا يثبت ضرورة وجود بعض الحرية في المبادلات المحلية ، ليس فقط كاجراء آني وانما أيضا خلال مرحلة تاريخية بأكملها ، وهذا ما يثبت ضرورة وجود سوق زراعية محلية كنتيجة لوجود انتاج زراعي فردي ، وهذا النوع من الانتاج لا يزال يشمل جزءاً غير مستهان به من استهلاك بعض السلع الغذائية الهامة في الاتحاد السوفياتي .

ويرجع السبب في كل هذا لكون تطبيق المفهوم الاشتراكي للملكية غير ممكن في المرحلة الحالية والتي يمكن أن نسميها بالمرحلة الانتقالية والتي تحتاج لكل الموارد والطاقات المتوفرة في البلد من أجل النهوض بالاقتصاد القومي .

لهذا يجب تطبيق هذا المفهوم تدريجيا بما يتماشى وكل مرحلة من مراحل تطور الاشتراكية في البلد ، بتوفيق المفهوم الاشتراكي للملكية مع امكانية مشاركة القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية في المجالات التي لا يستطيع القطاع العام استيعاب كافة النشاطات فيها من جهة وفي المجالات التي لا تمكن من خلق بورجوازية محلية لها من القوة ما يؤدي للسيطرة على مراكز الحل والعقد في الاقتصاد الوطني من جهة أخرى .

فهذا الوضع أحسن من اللجوء للاستيرادات وتكثيفها وما يترتب على ذلك من اعباء ، مثل الدفع بالعملة الصعبة ونقل أنماط الاستهلاك الأجنبي والتبعية للسوق العالمية . وبالاضافة لكل هذا يجب الوعي الكامل باستخدام العمل المأجور ضمن الملكية الخاصة وذلك بتحديد

---

1) ترجمة مقتبسة عن بتلنهايم شارل " الملكية وعلاقات الانتاج) ص (745) .

.../...

حجمها ومراقبتها حتى لا تنحرف عن المسار المرسوم لها ، وبالتالي انشاء مايسمى بالتكامل الفعلي بين كل من القطاع العام والقطاع الخاص واضعاف الملكية الخاصة في كل مرحلة من مراحل التطور الاشتراكي .

فغموض بعض المفاهيم في هذا المجال في النصوص الأساسية التي تحكم القطاع الخاص وترك حرية الممارسة في المراحل النهائية للانتاج ومجالات التداول ، نتجت عنه بعض الوضعيات لغير صالح البلاد ، وسنرى ذلك من خلال التطبيق الميداني للنصوص الأساسية التي تحكم القطاع الخاص ومدى مطابقة ذلك مع ماهو نظري وهذا سوف يؤدي بنا لتلمس نقاط الضعف في الأرضية النظرية التي أدت لظهور العديد من التناقضات .

فكل من الميثاق الوطني والدستور يعترفا بالملكية الخاصة غير الاستغلالية والتي تنشط في مصبات القطاع العام أي النشاطات التي تأتي في المرحلة الأخيرة والنهائية المتعلقة بمنتجات مصانع الدولة .

ان مثل هذا الوضع أدى لسيطرة القطاع الخاص على المراحل النهائية للمنتجات سواء كان ذلك عن طريق بعض التحويلات البسيطة التي يمكن اعطائها لبعض المنتجات وطرحها في سوق المستهلك النهائي ، أو القيام بتوزيع منتجات القطاع العام والخاص في نفس الوقت، وسوف نرى فيما بعد مدى سيطرة القطاع الخاص في توزيعه لمنتجاته وأغلب منتجات القطاع العام والسلع التي يحتكر استيرادها .

ورغم كون هذه المكانة التي نجد القطاع الخاص يتموضع فيها بكثرة في الجزائر قد حددت له قانونيا ، فانه يجب الاشارة بكون هذه المكانة هي المفضلة للقطاع الخاص بصفة

.../...

عامة في كل بلدان العالم الثالث التي لها نفس التشكيلة الاجتماعية والاقتصادية الجزائرية ، وتتميز هذه المكانة بكونها تأتي في مرحلة تحقيق القيمة أي فترة تحقيق القيمة من فترات رأس المال .

فكما رأينا أن فترات رأس المال هي ثلاثة : -

1 - فترة انتاج القيمة

2 - فترة توزيع القيمة

3 - فترة تحقيق القيمة

وأهم مرحلة هي المرحلة الأولى أي الفترة التي تفتح فيها القيمة ،فمنطقيا من يسيطر على فترة انتاج القيمة له امكانية السيطرة على بقية الفترات .

لكن هذا المنطق يكون ضمن التشكيلات الاقتصادية والاجتماعية المتجانسة أي تكون الفئة التي تقوم بانتاج القيمة هي التي تسيطر على باقي فترات رأس المال أي تملك سلطة القرار الاقتصادي والسياسي .

الا أنه في الدول ذات التشكيلات الاجتماعية والانتقالية ،فاننا نجد تشتت وتداخل للسلطات والمصالح بين القطاع العام والقطاع الخاص ،ووجود شريحة ضمن القطاع العام لها مصالح ضمن القطاع الخاص ،والعكس أيضا ،أي وجود قوى في القطاع الخاص ممثلة ضمن القطاع العام وبهذا نجد عدم تجانس القطاع الواحد ،بل اندماج وتشابك بين القطاعين وذلك فيما يخص الصراع حول المصالح والمراكز .

ان هذا التشابك والتداخل وعدم تجانس كلا القطاعين سخر القطاع العام لخدمة القطاع الخاص ،ورغم محاربة القطاع الخاص والملكية الاستغلالية من طرف الدولة ،فاننا نجد

.../...

أن المكان المفضل الذي نشأت في احضانه نهضة لبرالية هو القطاع العام أي داخل بعض أجهزة الدولة ،فالاطارات المكلفة بتطبيق القوانين على القطاع الخاص ،لها مصالح وعلاقات مع هذا الأخير .

" لهذا فهي تبحث عن تبريرات اجتماعية للدفاع عنه داخل قطاع الدولة " (1) ،

وبالتالي فهذه الوضعية قلبت الترتيب المنطقي لفترات رأس المال وجعلت من فترة انتاج القيمة ليست هي المرحلة الأساسية ،بل يمكن انتقال هذه الأهمية من فترة لآخرى ، وهكذا جعلت مرحلة تحقيق القيمة هي أهمها .

ولهذا فمفهوم فترات رأس المال الذي يعطى الأهمية الكبرى لمرحلة انتاج القيمة يصبح غير فعال في هذه الحالة ،وذلك لوجود ارتباط مفهوم فترات رأس المال ومفهوم تجانس التشكيلة الاجتماعية وسيطرتها على اتخاذ القرار الاقتصادي .

ورغم أن الميثاق الوطني انتبه لهذه النقطة ونادى بابعاد القطاع الخاص من المراحل الاقتصادية الهامة التي تتيح امكانية التحول الى قاعدة للاستيلاء على السلطة واكتساب القوة الاقتصادية والتأثير على مراحل الحل والعقد في أجهزة الدولة .

الا أن تحقيق ذلك يجب أن يرتبط قبل كل شيء بتطهير القطاع العام من هذه الشريحة التي تستغله لتحقيق مصالحها في القطاع الخاص ،وذلك بخلق تجانس ضمن تشكيلة القطاع العام وجعله واعيا بمصالحه ويأخذ بزمام الاحتكار الفعلي لسلطة اتخاذ القرار الاقتصادي والسياسي . وذلك حتى يتمكن من تأمين شروط اعادة انتاجه بشكل موسع .

---

(1) LIABES Djillali : "Naissance et développement d'un secteur privé industriel Algérie 1962-1980" Thèse de 3ème cycle en Sciences Sociales - Université d' Marseille II, France 1982.

.../...

ان هذه الوضعية من قلب مفهوم فترات رأس المال وجعل مرحلة تحقيق القيمة أهم المراحل بحيث تمكن من السيطرة على الدخل وتوزيعه يمكن تأكيدها من خلال تسليط الضوء على سلوكيات القطاع الخاص في الجزائر واستعماله لتوجيهات الميثاق الوطني والقرارات الرسمية لتحقيق مصالحه .

فقد لاحظنا تركز القطاع الخاص في المراحل النهائية من عمليات التحويل الصناعي وتركزه في مرحلة التداول ، وبذلك يمكن من قلب مفهوم فترات رأس المال .

فالقطاع الخاص اختص بالعمليات الثانوية والمراحل الأخيرة من الانتاج وتوزيعه بينما القطاع العام يأخذ على عاتقه المراحل الأساسية الصعبة من الانتاج أي الأساسية منها في انتاج القيمة والتي هي من أصعب المراحل وأكثرها تطلبا للاستثمارات الضخمة كما فتطلب تقنيات عالية ويدي عاملة ذات تكوين عالي وفترة نضج واسترداد طويلة .

أما القطاع الخاص فهو لا يقوم الا بالعمليات البسيطة ووضع اللمسات الأخيرة الغير مكلفة ، حيث يقوم بشراء مواده الأولية والسلع الوسيطة وتجهيزاته من القطاع العام بأسعار رسمية ثابتة .

فاذا كانت هذه المدخلات من الانتاج المحلي للقطاع العام فهو يتخفف من متاعب التمويل والاستثمارات الضخمة وتكوين اليد العاملة الفنية ، ومن تحقيق المراحل الأساسية من عمليات الانتاج .

أما اذا كانت هذه المدخلات مستوردة فالقطاع الخاص يقوم بشرائها بالعملة المحلية دون أن يتحمل عمليات الدفع بالعملة الصعبة وعناء البحث عن الأسواق الخارجية وكل اجراءات عقد الصفقات وما ينتج عن ذلك ، والتي يتحملها القطاع العام .

بالاضافة لكل هذا فالقطاع الخاص يبيع منتجاته بعد التحويل البسيط الذي يدخله عليها أو بيعها مباشرة كما هي بأسعار مرتفعة جدا ضمن سوق حرة دون مراقبة وهكذا يحقق من وراء ذلك الأرباح الطائلة .

أما في محيط التداول والذي ينشط فيه القطاع الخاص بكل حرية سواء في تجارة الجملة أو تجارة التجزئة ، وبالخصوص تجارة الجملة ونقول هنا تجارة الجملة الخاصة رغم تأكيد الميثاق الوطني على ضرورة تأميمها ووجوب سيطرة القطاع العام عليها ، ورغم صدور قرار تأميمها وانشاء المؤسسات التجارية اللازمة لذلك والتابعة للقطاع العام ، فاننا نجد القطاع الخاص لا يزال يمارس نشاطه في محيط التداول لأغلب السلع التي تصب في سوق المستهلك النهائي ، كالسلع الغذائية والمنتجات النسيجية والبلاستيكية وهذا راجع لعدم قدرة القطاع العام السيطرة على هذا المجال .

فبالاضافة لعدم تمكنه من ممارسة وظائفه في هذا النشاط فقد أصبح يمثل مرحلة اضافية في شبكة التوزيع يستغلها القطاع الخاص لتحقيق مصالحه مستغلا ضعف أجهزة الدولة وعدم قدرتها على مراقبة الهامش الربحي بصورة فعالة .

المبحث الثاني :- من خلال قانون احتكار الدولة للتجارة الخارجية وتجارة الجملة .

وسنرى بالتفصيل طبيعة سلوك المؤسسات الحكومية التي أنشأت بهدف شبه أممية تجارة الجملة ، واحتكار التجارة الخارجية وكيف أثرت هذه المؤسسات في القطاع الخاص من حيث فشلها في تحقيق الأهداف المنوطة بها وعدم فعاليتها . فالهدف الأول من قيام مثل هذه المؤسسات هو ابعاد الرأسمال الخاص الوطني من الرأسمال الأجنبي

.../...

حتى لا يتسنى له استخدام هذا الرأسمال كممر للوصول والمساس بالأهداف الوطنية وكذلك من أجل حماية الاقتصاد الوطني من الاحتكار الرأسمالي العالمي .

أما الهدف الثاني فهو احلال هذه المنشآت محل تجار الجملة الخواص وبالتالي تأميم وظيفة الجملة وحمايتها من سيطرة القطاع الخاص المتواجد به الكثير من الطفيليين الذين لا يهمهم سوى تحقيق مطامعهم بكل الوسائل . ولقد أكدت النصوص أنه يجب على هذه المؤسسات أن لا تترك المجال للقطاع الخاص لاستغلالها من أجل احتكار الدولة لفائدته .

لكن في الواقع نجد أن هذه المؤسسات المحتكرة لتجارة الجملة والتجارة الخارجية لم تتمكن من القيام بدورها بشكل فعال ، وحسب الأهداف التي أنشئت من أجلها ، بل نجدها أضيفت للشبكات التجارية التي كانت موجودة من قبل ، تجارة الجملة والتجزئة الخاصة ، وزادت من طول وبطء دورة التداول وزيادة تكاليفها وأصبحت كحلقة وسيطة يستعملها القطاع الخاص لصالحه ، وتزيد من تكاليف التوزيع مما يزيد من ارتفاع اسعار السلع الموزعة وتضخمها ، وهذا يعبر عن فشل هذه المؤسسات في تأدية مهامها ويرجع هذا الفشل بالاضافة لأسباب داخلية ضمن هذه المؤسسات نفسها من سوء التسيير وعدم اعطاء الأهمية للقرارات ، وبالاضافة للبيروقراطية التي تنخر أساس القطاع العام وبعض السلوكات من بعض المسؤولين المسيرين ، الى قوة القطاع الخاص وبالخصوص تجار الجملة وسيطرتهم على السوق الداخلي ، ومراقبتهم لهذه السوق التي يعرفونها جيدا ، ويعرفون اتجاهات وتحولات الطلب ضمنها ، وهكذا أصبحوا يسيطرون على هذه المؤسسات وجعلوا منها وسيطا للنظام القديم من أجل التمون بالمنتجات المحلية أو الأجنبية .

.../...

فمثلا نجد الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد (SN. COTEC) لم تستطيع ازالة أو حتى مزاحمة تجار الجملة الخواص في هذا الاختصاص ،بل أصبحت مساعدة لهم في الحصول على الأرباح الطائلة وذلك عن طريق تموينهم بكل مايحتاجونة من السلع دون أن تتمكن من القيام بوظائفها التي أنشأت من أجلها ،

فرغم تواجد هذه الشركة ولعدة سنوات ضمن السوق الوطني فانها لم تستطيع مراقبة سوق السلع التي تقوم بتوزيعها ولم تتمكن من التعرف على اتجاهات الطلب وتحوله ضمنها بل بقيت دائما بحاجة الى القطاع الخاص للقيام بهذا الدور ،وذلك لعدم ممارسة وظائفها ممارسة فعالة ،واعتمادها الدائم على تجار الجملة الخواص ،في معرفة طبيعة السوق وكميات الطلب ونوعياته ،دون ان تعمل على دراسة السوق بنفسها ومعرفة متطلباته ومحاولة التحكم في الطلب وتوجيهه .

وهكذا فشلت هذه المؤسسة في اداء مهامها وأدى ذلك لتراكم مخزونها وتسببت في خسائر فادحة للشركة الوطنية للصناعات النسيجية (SONITEX) (1) نتيجة قيامها بتوزيع منتجات هذه الشركة ،وهذا هو السبب الذي دفع الشركة الوطنية للصناعات النسيجية المطالبة باستعادة وظيفة توزيع منتجاتها بنفسها سنة 1974 بعد أن ورثت عن تعاملها مع الشركة الوطنية لتوزيع النسيج والجلود مخزونا هائلا من السلع غير المباعة لعدم ملائمته والطلب .

وبهذا أصبحت وظيفة هذه الشركة حاليا هي تموين القطاع الخاص بالمنتجات النسيجية

---

1) SONITEX, Ministère des Industries Légères "Analyse de la fonction commerciale " Alger 1980 p. (15).

.../...

المستوردة وبعض السلع المنتجة محليا والمتأتية من بعض وحدات القطاع الخاص نتيجة بعض شروط الشركة وهذا ماسنراه بالتفصيل فيما بعـد .

أما الجدول التالي فيبين لنا العلاقة الموجودة بين هذه الشركة والقطاع الخاص مما زاد من سيطرته على هذا الفرع وبسط هذه السيطرة على سوق المنتجات النسيجية .

الجـدول رقـم (11)

العلاقـة الموجـودة بين مختلف مجموعات فـرع النسيـج (1)

المبيعات / المشتريات	الشركة الوطنية لصناعة النسيج والشركة الوطنية لصناعة الجلود	الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلود	المؤسسات الخاصة	الحرفيين	تجار الجملة	تجار التجزئة	أخرى	الخار
الشركة الوطنية لصناعة النسيج والشركة الوطنية للجلود	×		××	×	×××	×	××	
الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلود			×××	××	×	××	×	
المؤسسات الخاصة	×	××	×××	×××	×××	×	×	×
الحرفيين		×	×			××		×
تجار الجملة			×	×	×××	×××	×	
تجار التجزئة								
أخرى	×××	×××						
الخارج								

1) ملاحظة : - × تعني متوسطة ، ×× هامة ، ××× هامة جدا .

(1) Mebtoul Ali : "la place et le rôle du secteur privé en Algérie...." Insti National de la Production et du Développement Industriel - Alger 1980. p.

ان هذا الجدول يؤكد لنا سيطرة القطاع الخاص على فرع النسيج حيث تلاحظ علاقة القطاع الخاص مع كل من الشركة الوطنية للصناعات النسيجية والشركة الوطنية لتوزيع النسيج والجلد هي علاقة هامة وبالتالي هو المسيطر على القنوات التي تمر منها السلع النسيجية حتى تصل الى المستهلك النهائي .ومن هنا نرى سيطرة القطاع الخاص وبالخصوص تجار الجملة على شبكات التوزيع وعدم فعالية مؤسسات الدولة في القيام بهذه الوظيفة .

وبالاضافة لكل ما تقدم نجد أن هذه السيطرة التي يتمتع بها القطاع الخاص قد زادته دعما القوانين التي تحكم التجارة الخارجية والتي تعطي لمؤسسات القطاع العام وظيفة احتكار التجارة الخارجية ،فالقطاع الخاص أصبح يتحكم في نوعيات وكميات السلع التي تستوردها هذه المؤسسات باعتباره الزبون الأساسي لها وبالاضافة لذلك فقوانين احتكار التجارة الخارجية تمكنه من الحصول على أذونات وترخيصات بالاستيراد ، بالاضافة للحرية المطلقة التي يتمتع بها فيما يخص استيراد الخدمات .

فقوانين احتكار التجارة الخارجية لا تحكم سوى السلع المادية ،أما فيما يخص استيراد الخدمات والفنيات فلا توجد قوانين تحكم ذلك وتعتبر هذه النقطة أحدى نقاط الضعف في هذا القانون والتي يمكن أن تستغل من طرف الرأسمال الأجنبي للتسلل والتأثير على القطاع الخاص .

بالاضافة لهذه الوفرات الخارجية التي يحصل عليها القطاع الخاص من المحيط المتواجد فيه هناك عامل آخر ناتج عن نشاط القطاع العام وعملية خلقه لفرص عمل كبيرة للقضاء على البطالة سواء كان ذلك لخلق فرص عمل حقيقية أو تشمل بطالة مقنعة ،كل هذا أدى لخلق

.../...

قوة شرائية ضخمة تطرح احتياجاتها في السوق في شكل طلب على السلع ذات الاستهلاك الأساسي نتيجة للأجور والمرتبات التي توزعها القطاع العام . وهذا يساعد القطاع الخاص على استغلال أكثر لسيطرته على السوق الداخلي ولضعف أجهزة القطاع العام في شبكات التوزيع وعدم فعالية الأجهزة المكلفة بمراقبة النشاط التجاري .

ان هذه الوضعية زادت من اضعاف المؤسسات التوزيعية التابعة للقطاع العام اضافة للمشاكل الأخرى التي تعاني منها .

فهناك صعوبات التموين من طرف الهياكل العمومية ، مما سمح لتجار الجملة الخواص بالتدخل لأكمال النقص في هذه الوظيفة وبذلك استغلال هذا العامل الظرفي لخلق الاختناقات والمشاكل في قنوات التوزيع مما يمكن من زيادة أرباحهم وبالاضافة لكل هذا هنالك :-

- عدم توفر قاعدة هيكلية من المخازن ونقص وسائل الصيانة والنقل .

- اهمال أصول المحافظة على السلع وصيانتها من طرف المؤسسات العمومية كعدم تسليم السلع معبئة مع غياب آليات مراقبة الكمية والنوعية .

- مشاكل تسببها التصرفات غير العادية واللا شرعية من طرف مؤسسات القطاع الخاص كالبيع بدون فاتورات أو بفاتورات تحمل أسعارا غير حقيقية مع عدم احترام الكميات المسجلة والغش في النوعية أو عدم قبول البيع الا ضمن شروط قاسية جدا وغير قانونية .

المبحث الثالث : - من خلال السجل التجاري .

- بالاضافة لنقاط الضعف التي تلمسناها في قانون احتكار الدولة للتجارة الخارجية وتأميم وظيفة الجملة سواء في القانون نفسه أو في تطبيقه ، فاننا نجد كذلك العديد

.../...

من الثغرات والنقائص في السجل التجاري وشروطه مكنت بعض عناصر القطاع الخاص من التلاعب والغش والمضاربـــة .

فالتنظيم القديم للسجل التجاري كان يتميز بمرونة مفرطة سببت الكثير من المشاكل ،فهناك مرونـة كبيرة فيما يخص فتح المحلات التجارية وتغيير النشاط حسب الظروف التي تمكن الحصول على الأرباح ، مما أدى لوجود فوضى تسببت في المشاكل التاليـــة .

- تراكم عدة نشاطات متشابهة ضمن المكان الواحد ، وغياب أو عدم الكفاية فـــي نشاطـــات أخـــرى .

- حصول المحل التجاري الواحد على عدة ترخيصات تمكنه من ممارسة عدة نشاطات حسب الظروف المواتية لجمع الأربـــاح .

- اعطاء ترخيصات لممارسة نشاطات لا يمكن التحكم فيها مثل " وكالات الأعمال الحـــرة " .

- اعطاء تصريحات بفتح محلات لا تتماشى مع القانون بعدم احترامها لشروط النظافة حتى المبدئية منها ، وعدم توفرها على الضمانات الكافية مثل فتح محلات في ممـــرات البنايات السكنية والأقبيـة والشقـق . وتموينها بسلع تشكل خطورة على السكان فـــي نفس المكان ، مثل السلع السريعة الالتهاب ،أو النشاطات المحدثة للضوضاء أو ذات الروائح الكريهة .

- اعطاء ترخيصات بفتح محلات تجارية دون توفر المحل مما أدى لظهور المضاربات والسوق السوداء والأسواق الموازيـة ،فأصحاب هذه السجلات يقومون بتموين تجار الجملة والأســواق الموازيــــة .

.../...

- اعطاء ترخيصات لفتح محلات عرض خدمات لأشخاص لا يملكون أية شهادة تثبت تجربتهم في ميدان النشاط .

ولمعالجة هذه النقائص والمشاكل فقد قرر قانون تجاري جديد خاص بمنح المحلات التجارية في شهر جانفي 1979 بدأ في تطبيقه سنة 1980 ، ويشمل بصفة عامة على الخصائص التالية : -

- وحدة تسليم السجل التجاري والمحافظة عليه .

- تخصص الأنشطة التجارية مع وجود بعض الاستثناءات مثل فتح المحلات في المناطق الريفية والأحياء النائية .

- مساهمة المجالس الشعبية مع سلطة تقييم للاشراف على انشاء كل محل وتغيير كل نشاط .

- تعيين قوانين دقيقة فيما يخص المحل التجاري من حيث مكانه ، وبنائه ونظافته.

الا أن هذا القانون الجديد وجد صعوبة في التطبيق . ذلك لعدم توفر المجالس الشعبية على الامكانيات الكافية من أجل مراقبة تطبيقه ولعدم توفر الوسائل المادية والبشرية اللازمة للقيام بالتحقيقات المتعلقة بالأهمية الاقتصادية والاجتماعية للنشاطات ، ذلك لعدم التكوين الكافي للأعوان المكلفين بالقيام بهذه المهمة .

ان هذا القانون أدى الى انهاء ، نشاط العديد من المحلات التجارية مما جعل ماتبقى منها لا يكفي سد الطلب المتوفر المتزايد باستمرار وترك ثغرة لا يستهان بها في التجارة الداخلية ، لهذا فقد عدل هذا القانون حتى يتلائم بعض الشيء والوضعية المتواجدة ، لكن دون المساس بالأهداف الأساسية لهذا القانون .

.../...

لكن رغم كل هذا فان سلوكيات القطاع الخاص ضمن التجارة الداخلية لا تزال تتميز بنفس الميزات التي كانت عليها من قبل ، ويرجع هذا من جهة لضعف المراقبة وعدم الانضباط في تطبيق القوانين ، بالاضافة لتفشي العلاقات الشخصية والمحسوبية التي طغت عليها المصالح الشخصية هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فان ضعف القطاع العام في هذا الميدان وعدم اعطائه الأهمية اللازمة مما جعل من القطاع الخاص هو السيد المطلق في السوق بدون منافس يذكر وتحت مراقبة ضعيفة ، فالنصوص والقرارات التي تحكم هذا القطاع يكتنفها الكثير من الغموض تحتاج للتوضيح والتحليل أكثر ، سواء من ناحية دورة ومكانته المحددة ، أو من حيث طبيعته وسيرورته الفعلية ضمن المجال الاقتصادي .

وهكذا نجد هذا القطاع يكاد يكون غير معروف بالمقارنة مع القطاع العام ، يعمل في الظل دون تسجيل احصائياته وضبط معلوماته التي تبين حجمه وثقله والمدى الذي وصل اليه ، والتي تساعد على حصره ودراسته وتسليط الضوء على نشاطاته وبالتالي امكانية التحكم فيه وتوجيهه ومعرفة من أين بدأ هذا القطاع والى أين وصل ، فمثلا القطاع العام تناولته الكثير من الأبحاث والدراسات ، تناولته بالتحليل من حيث طبيعته وبنيته وسيرورته بينما القطاع الخاص لم يحظ بمثل هذا الاهتمام الا في الآونة الأخيرة ، حيث تناولته بعض الدراسات بالبحث والتحليل لمعرفة طبيعته ومواضع تركزه ونشاطاته ، وذلك نتيجة النمو المتزايد لهذا القطاع ولتزايد المشاكل التي رافقت هذا النمو وبالتالي زيادة ترابطه بالقطاع العام وتأثيره في الاقتصاد الوطني .

ولقد أبرزت هذه الدراسات الدور الذي يلعبه هذا القطاع في المجال الانتاجي أي تناولت الرأسمال الصناعي منه ومدى تركزه في المراحل النهائية من التحويل الصناعي وبالتالي

.../...

وساطته بين القطاع العام وسوق المستهلك النهائي ومنها سيطرته على هذه السوق .

لكننا نلاحظ عدم الاهتمام الكافي (ويمكن القول الكلي) بالرأسمال التجاري ضمن هذا القطاع ،وحتى في القطاع العام لم تعط العناية الكافية للتجارة الداخلية وشبكات التوزيع وهذا الاهمال كان مزدوج الجانب سواء من طرف الأجهزة التجارية المختلفة أو من طرف الحكومة من جهة أو من طرف الدارسين الاقتصاديين من جهة أخرى وهذا جعل من التجارة الداخلية مكانا لنشوء كافة المشاكل وموضعا لنشاط الطفيليين ونتج عن ذلك الكثير من العواقيل التي تراكمت لمدة سنوات وظهرت أخيرا في موضوع مشكل التوزيع والأسعار العويص الحل وكل حل يحاول وضعه ضمن هذا المجال يلاقيه تصدي من طرف هذه الطبقة البورجوازية المزيفة التي نشأت في أحضان السوق السوداء والسوق الموازية.

ان هذه الوضعية بالاضافة لكل المشاكل التي يتخبط فيها السوق المحلي الوطني من سوء توزيع السلع والاختناقات المتكررة والمتتالية في سوق هذه السلع ونتيجة للمكانة التي يحتلها القطاع الخاص من سيطرته على المراحل النهائية من الانتاج وسيطرته على سوق السلع النهائية جعلت من عمليات تحويل القيمة المنتجة في القطاع العام الى القطاع الخاص الذي يقوم بتحقيقها أهم مشكلة في هذا الوضع ،فأصبح القطاع الخاص يقوم باستغلال القطاع العام ،كما انقلب الوضع والذي كان ينتظر أن يكون القطاع العام هو الأساسي الذي يحكم زمام الأمور والقطاع الخاص تابعا ومكملا للقطاع العام ، وهكذا نجد أن هذا الأخير هو التابع للأول يتكفل بأصعب المراحل الانتاجية التي تقوم بانتاج القيمة ويترك السهلة منها للقطاع الخاص كما يترك له عمليات تحقيق القيمة وبالتالي تحدث آليات التحويل من القطاع العام الى القطاع الخاص .

.../...

والجدول رقم (12) يبين لنا هذه الوضعية .

الجدول رقم (12) نسبة فائض القيمة المنقولة الى فائض القيمة ، المنتجة في كل من القطاع العام والخاص .

السنة / القطاع	1973	1974	1975	1976
قطاع خاص	%116	% 89	% 75	% 101
قطاع عام	% 49	% 13	% 18	% 19

12) MEBTOUL Ali " Essai de quatifiacation de la plus-value 1973 - 1976 .p(43).

ان هذا الجدول يبين لنا نسبة فائض القيمة المنقولة الى فائض القيمة المنتجة في كلا القطاعين حيث نجد أن القطاع الخاص المنتج يحول كل القيمة التي ينتجها أو التي يقوم بوضع اللمسات الأخيرة عليها والتي كان منبعها القطاع العام ونجد هذه النسبة مرتفعة جدا في القطاع الخاص وتفوت 100٪ في بعض الحالات ،أما القطاع العام فهو يقوم بنقل جزء ضعيف جدا من القيمة التي يقوم بانتاجها والتي لا تتعدى ال 20٪ في أغلب الأحيان ،وهذا يدل أن القطاع العام حسب هذه الاحصائيات لا يستطيع حتى اعادة دورته الانتاجية على هذه الوتيرة ، ولولا قطاع المحروقات لما استطاع القطاع العام تجديد دوراته الانتاجية أبدا نتيجة تحويله للقطاع الخاص الجزء الأعظم من القيمة التي يقوم بانتاجها في الفروع الصناعية المختلفة وسوف نتأكد من هذه الفرضية من خلال الجدول رقم (13) .

والذي يبين لنا هذه الوضعية أكثر تفصيلا ،باعتبار أن القطاع العام هو المسيطر على المرحلة الصعبة الانتاجية والقطاع الخاص هو المسيطر على المراحل الانتاجية النهائية

.../...

السهلة والمسيطر على مرحلة التداول .

الجدول رقم (13)

انتقال فائض القيمة من الدورة الانتاجية الى دورة التداول .

(الوحدة : - 10^6 دينار)

السنوات والبيان	1973	1974	1975	1976
فائض القيمة في الدورة الانتاجية	9511	21.953	2 47.731	24.776
فائض القيمة في الدورة الانتاجية بدون محروقات	4110	4.615	4.691	6.522
نقل فائض القيمة الى دورة التداول	7.7 41	7.5 63	8.8 67	11,37 2
فائض القيمة المتبقية	1.770	14.390	11664	13.404

13) MEBTOUL Ali "Essai de quantification de la plus value 1973 - 1976"

فمن خلال هذا الجدول نتلمس أكثر مدى خطورة الوضعية نتيجة لنقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص ، حيث نجد اذا ما قمنا بمقارنة السطر الأول مع السطر الثالث نجد أن فائض القيمة المنتجة في الدورة الانتاجية أكثر من فائض القيمة المنقولة الى دورة التداول والتي يسيطر عليها القطاع الخاص لكن المتبقي من فائض القيمة بالمقارنة مع ماهو منتج أو ما هو منقول فانه ضعيف جدا . هذا من جهة يدلنا على أن الجزء الأكبر من فائض القيمة المنتج في القطاع العام يحول الى القطاع الخاص وأن المستفيد من هذه العملية هو القطاع الخاص بدون شك ، وأن القطاع العام لولا قطاع المحروقات لكان في خسارة دائمة ولما استطاع اعادة انتاجه .

أما لوقمنا بمقارنة فائض القيمة المنقول الى فائض القيمة المنتج دون حساب ماهو منتج

في قطاع المحروقات فان الوضعية عويصة لأنّ المحول الى دورة التداول تقريبا يساوي ضعف ماهو منتج دون محروقات وهذا يدل على اعتماد القطاع العام على قطاع المحروقات ولولا ذلك لما استطاع اعادة انتاجه أبدا .

.../..

المبحث الرابع :- المحاولات الجديدة للتدخل في تنظيم القطاع الخاص .

لقد لقي موضوع القطاع الخاص اهتماما خاصا ابتداء من سنة (1981) من طرف الدولة ، وذلك بمحاولة مناقشة مكانة هذا القطاع ودورة وحدوده ضمن الاقتصاد الوطني ، ويعود هذا الاهتمام أساسا للمكانة التي أصبح يحتلها هذا القطاع من جهة ، وبتأثيره الواضح على الاقتصاد الوطني وبالخصوص في مرحلة التبادل من جهة أخرى .

ولهذا فقد هيئت كافة التدابير والامكانيات لتحقيق ذلك ، وذلك لاجراء مناقشة لهذا الموضوع على كل من مستوى القاعدة والقمة على السواء في هياكل حزب جبهة التحرير الوطني .

وقد تمت هذه المناقشة أولا على مستوى الهياكل القاعدية في الحزب ، ورافق هذه المناقشة تغطية صحافية لكل المواضيع التي تمت مناقشتها على هذا المستوى ، حيث كونت جمعيات عامة على مستوى القسمات الحزبية في كافة أرجاء الوطن يترأسها أمناء القسمات ، وخلال كل هذا أدرجت المحاور التالية للمناقشة :-

1 - القطاع الخاص الوطني والملكية الخاصة الاستغلالية والغير استغلالية .

2 - تحديد مكانة ودور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية ، ودوره التكميلي بالنسبة للقطاع العام وتحديد العلاقات بينهما .

3 - تشجيع المنافسة بين وحدات القطاع الخاص .

4 ـ مراقبة نشاطات القطاع الخاص وبالخصوص في التجارة والخدمات .

وقد أعدت اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لحزب جبهة التحرير الوطني المحاور الأساسية التي تختص بدراستها ومناقشتها كل لجنة .

وبعد انتهاء المناقشات على مستوى القاعدة أعدت التقارير النهائية التي ترفع الى مستوى القمة حيث نوقشت على مستوى أعلى وذلك في مؤتمر الحزب في اطار الدورة السادسة للجنة المركزية والتي كان ملف القطاع الخاص يشكل فيه أحد المحاور الرئيسية .

الا أن النتائج التي خرجت بها هذه الدورة حول القطاع الخاص ، تدور تقريبا حول نفس المحاور الموجودة في الوثائق الرسمية كالميثاق الوطني والدستور ، ولم تتعمق في الموضوع أكثر من ذلك .

ثم بعد ذلك بدأت القوانين التي تنظم القطاع الخاص بالصدور ابتداء من سنة 1982 على وجه التحديد ، ونشرت هذه المراسيم في الجريدة الرسمية ، سوف تأخذ منها بعض النقاط الأساسية تختصر أهمها فيما يلي (1) :ـ

1 ـ الأهداف المنوطة بالقطاع الخاص .

2 ـ الميادين التي يجوز أن ينمو فيها القطاع الخاص .

3 ـ الامتيازات الجبائية والمالية والتسهيلات .

---

1) المادة رقم (8) من القانون رقم (82 ـ 11) المؤرخ في 2 ذو القعدة عام 1402 الموافق لـ 2 أوت 1982 الصادر بالجريدة الرسمية العدد رقم (2) .

.../...

4 - انشاء الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص الوطني ومتابعته وتنسيقه .

5 - اعطاء الولاية صلاحية القيام بالأعمال التي تستهدف تنظيم الأعمال التجارية والمهنة والخدمات .

1) الأهداف المنوطة بالقطاع الخاص :

لقد حددت هذه الأهداف للاستثمارات من 30 مليون دينار ، حيث تندرج ضمن مخططات التنمية السنوية والمتوسطة الأجل ، وهي لا تخص أعمال الفلاحة والتجارة والخدمات ، ولقد حددت هذه الأهداف كالتالي : -

1 . 1 - المساهمة في توسيع القدرات الانتاجية وانشاء مناصب للعمل ، وتعبئة الادخار وتلبية حاجيات المواطنين من المواد والخدمات .

2 . 1 - تحقيق التكامل مع القطاع الاشتراكي من خلال المساهمة في أنشطة المرحلة الأخيرة من التحويل الصناعي .

3 . 1 : - المشاركة في تحقيق سياسة التوازن الجهوي وتثبيت السكان بالتواجد في المناطق المحرومة والمعزولة ، واستعمال اليد العاملة والموارد المحلية .

ونلاحظ من خلال هذه الأهداف أنها تتطابق تقريبا مع ما سطر للقطاع الخاص من قبل ، وهي أهداف في مستوى امكانيات القطاع الخاص ، والمهم هو السهر على تحقيقها .

.../...

2 ـ الميادين التي يجوز للقطاع الخاص أن ينموفيهـــا .

2 ـ 1 : ـ النشاطات التي تقوم بتأدية الخدمات في الصيانة والتصليح ،وخدمات السياحـــة والفندقة ،وخدمات النقل البحري للبـــضائع والمسافرين .

2 ـ 2 : ـ الصناعات الصغيرة والمتوسطة المكملة أوفي أسفل انتاج القطاع العام بالأخص المتعلقة بتحويل أو معالجة المواد الأولية الزراعية المصدرة أو المنتوجات الخاصة بالاستهلاك العائلي بالاضافة للصيد البحري والبناء والأشغال العموميـــة .

3 ـ الامتيازات الجبائية والمالية والتسهيلات .

3 ـ 1 : ـ تعفي الاستثمارات المنجزة في المناطق المحرومة اعفاء تاما من الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية لمدة لا تتجاوز 5 سنوات ،كما تعفي مـــن الضريبة العقارية لمدة 10 سنوات ومن الرسم على النشاط الصناعي والتجاري والدفع الجزافي لمدة لا تتجاوز 5 سنوات ،بالاضافة للتخلص من الرسم الوحيد الاجمالـــي عند الانتاج فيما يخص شراء التجهيزات .

أما بالنسبة للاستثمارات الأخرى فانها تعفي جزئيا وبصفة متناقصة من الضريبـــة على الأرباح الصناعية لمدة لا تتجاوز 5 سنوات الى حد 20٪ من الأموال المخصصـــة للاستثمار ،كذلك الاعفاء التام من الرسم على النشاط الصناعي والتجاري والدفع الجزافي لمدة لا تتجاوز 3 سنوات ، بالاضافة للاعفاء الجزئي من الرسم العقاري لمدة لا تتجاوز ـ 10 ـ سنـــوات .

.../...

3 - 2 : - أما بالنسبة للامتيازات المالية فانه يمكن الحصول على قروض طويل الأجل أو متوسط الأجل لتمويل الاستثمارات يصل الى 30٪ وهذا اذا ما تعلق الأمر بالمجاهدين وذوي الحقوق .

3 - 3 : - كما تعطى تسهيلات للاستثمارات الخاصة في الحصول على قطع أرضية لاقامة الاستثمارات ،بالاضافة للتموين بوسائل التجهيز والعتاد والآلات ومواد البناء ، وبقطع الغيار ،كذلك التموين بالمواد الأولية والمنتجات النصف مصنعة وبالاضافة لكل هذا تقدم المساعدات في الاعلام الاقتصادي والتقني ودراسة المشاريع .

كما تتخذ اجراءات (1) تشجيعية جبائية ومالية وتسهيلات أخرى عندما يتعلق الأمر بالمهاجرين المترشحين .

4 : - انشاء الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص الوطني ومتابعته وتنسيقه : - وفي اطار حصر أعمال القطاع الخاص وجردها وتبيان حجم استثماراته والتي ظلت الى حد الآن يعلوها الكثير من الغموض ،فقد انشأ هذا الديوان وذلك بمنشور صادر من وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية ونشر بالجريدة الرسمية (2) ،ويتضمن هذا المرسوم، انشاء هذا الديوان ،والذي يتضمن مايلي : -

1 : - هذا الديوان تابع لوصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية ،ومقرها بالجزائر

---

1) قرار وزاري مشترك مؤرخ في 25 محرم عام 1403 هـ الموافق لـ 11 نوفمبر 1982 والصادر عن وزارة العمل والمنشور في الجريدة الرسمية 1983 العدد (2) .

2) المرسوم رقم 83 - 98 والمؤرخ في 15 ربيع الثاني عام 1403 الموافق لـ 29 يناير سنة 1983 والمنشور بالجريدة الرسمية بالعدد (5) .

.../...

العاصمة ويمكن نقله لأي مكان من التراب الوطني بناء على قرار وزاري .

2 : - وتكمن المهمات الأساسية لهذا الديوان فيما يلـي : -

- يتولى الاتصال باللجنة الوطنية للاستثمارات واللجان الولائية المكلفة بطلبات الاعتمـــاد .

- يوجه الاستثمارات نحو اهداف التنمية ويقوم بمتابعتهـا .

- وبالاضافة لأعماله الادارية يقوم باصدار رأيه تقنيا بخصوص صلاحية المشـــروع وآثاره على التنمية ، وذلك قبل عرضه على لجان الاعتماد الوطنية الولائيـة .

- كما يقوم باعداد الدراسات والأبحاث المتعلقة بنشاط القطاع الخاص وتوزيــع ذلك على الادارات المختصـة .

5 - اعطاء الولاية صلاحية القيام بالأعمال ، التي تستهدف الأعمال التجارية والمهنية والخدمات ، وقد أعطيت هذه الصلاحيات للولاية بهدف تطهير الأعمال التجارية قصد تنظيم أسواق البلدية وتطبيق سياسة الأسعار للمحافظة على القدرة الشرائية للسكان ، وبهذا الخصوص فقد أعطيت للولاية الصلاحيات الآتيـــة (1) : -

1 - اقامة الغرفة التجارية وتتبع أعمالها .

2 - تلخيص المعطيات المتعلقة بطلب الاستهلاك وتبليغها للهيئات المركزيـة المعنية .

3 - مراقبة وتتبع الأعمال ذات الطابع التجاري في الولايـة .

4 - امكانية انشاء مؤسسات ولائية للتوزيع وما يتبعها من الهياكـــل .

---

1) المرسوم رقم 81 - 375 المؤرخ ب 29 صدر سنة 1402 هـ الموافق ل 26 ديسمبر 1981 م والمنشور بالجريدة الرسمية 1981 العدد (52) .

.../...

ومن هنا نلاحظ الاهتمامات التي لقيها القطاع الخاص والامتيازات التي قدمت له ، الا أن الشيء الملاحظ ضمن هذه التجديدات تتمثل في غياب طرح الآليات التي تعمل على مراقبة القطاع الخاص قصد تحقيق الأهداف المنتظرة منه وبالخصوص في ميدان التجارة والخدمات التي يسيطر عليها والتي تعاني العديد من المشاكل نتيجة هذه السيطرة .

ان كل ماتقدم يؤكد لنا الفرضية القائلةبسيطرة القطاع الخاص على فترة تحقيق القيمة والتي تعتبر ضمن هذه الشروط أي الظروف القائمة أهم الفترات ، لأن القطاع الخاص رغم كونه لايقوم بانتاج الجزء الأكبر من القيمة فتواجده في فترة تحقيق القيمة أستطاع أن ينقل أغلب جزء من فائض القيمة المنتج .

وهكذا يمكن القول أن مفهوم فترات رأس المال ضمن هذه الحالة لم يأخذ مساره النموذجي وأصبحت فترة تحقيق القيمة هي أهم الفترات باعتبار أن المسيطر عليها هو الذي يملك حق التصرف في الناتج ، نتيجة حصوله على فائض القيمة المنتج . وبالتالي الرأسمال الخاص هو المستفيد من هذه الحالة وبالخصوص الرأسمال التجاري لكونه المنشط لدورة التبادل أي فترة تحقيق القيمة .

وهكذا نستنتج أن الرأسمال التجاري الخاص المتواجد في الجزائر كان

.../...

أصل نشوئه تحقيق اهداف استعمارية أي لخدمة الرأسمال الأجنبي، حيث نشأ من جهة من أجل تحطيم التشكيلية الاجتماعية والاقتصادية المتواجدة ودعم نشوء الرأسمال لخدمة الرأسمال الأجنبي الفرنسي وبالتالي تحقيقه لعمليات نقل القيمة المنتجة في الجزائر الى المتروبول . هذه القيمة المنتجة في القطاع الزراعي وقطاع المعادن والمحروقات ،ولفتح السوق المحلي للسلع الاستهلاكية الأجنبية الباحثة عن أسواق تصريفها .

أما بعد الاستقلال ونتيجة تغير الظروف المتواجد فيها هذا الرأسمال ، فانه تحول الى نقل القيمة المنتجة في القطاع العام الى القطاع الخاص وهذا يرجع للمكانة المتواجد فيها وذلك بسيطرته على المراحل النهائية من الانتاج وعلى مرحلة التداول التي وضعته فيها النصوص الرسمية والقرارات التي تحكم القطاع الخاص بالاضافة لبعض سلوكيات القطاع العام وضعفه في النشاط التجاري وهذا ساعد أكثر على تحويل القيمة المضافة من القطاع العام الى القطاع الخاص نتيجة لسيطرة هذا الأخير على سوق المستهلك النهائي .

.../...

البـــاب الرابـــع

الـرأسمال التجـاري الخـاص فـــي فـرع النسيج :-

لقد رأينا في الباب السابـق ظروف نشأة الرأسمـال التجاري في الجزائر وكيـف دعمت هذه الظروف أسباب سيطرة الرأسمـال التجاري الخـاص ،فمن خلال استعراضنا للمرحلة الاستعمارية تلمسنا كيفية وأسباب الاهتمام بهذا الرأسمال على حساب الرأسمـال الصناعي ، ذلك لأن الهدف من نشوء هذا الرأسمال ودعمه كان دعم الرأسمـال الصناعي الأجنبى وليس الوطني لأنه يخدم أغراض ترويج وتوزيع منتجات الرأسمـال الفرنسي بصفة خاصة والذي وصل الى مرحلة البحث عن الأسواق الخارجيـة قصد تصريف منتجاته ، ومن جهة أخرى فان نمو الرأسمـال التجاري الخاص بعـد الاستقلال كان نتيجة لتأثير السياسة الاقتصادية والسياسية والايديولوجية المتبعة فـي البلاد ، بالاضافة لبعض النقص والضعف في أغلبية النصوص الرسمية التي تنظم هـذا القطاع ،اضافة للمكانـة التي وضعته فيها هذه النصوص والمكانة التي أخذها القطاع العام، والتي مكنته من النمو بوتائر متسارعة أدت به للسيطرة على سوق السلع النهائيـة ذات الاستهلاك الجماهيري الواسـع .

أما خلال هذا الباب فسوف نقوم بدراسة الرأسمـال التجاري الخاص في فرع النسيـج وذلك لكون المنتجـات النسيجية تدخل ضمن فئة السلع الأساسية والضرورية من الاستهلاك النهائي والمطلوب من مختلف فئات السكان.ولكـون الرأسمـال الخاص بصفة عامـة والتجـاري منه بصفة خاصة يسيطر علـى هذا الفرع سواء" بالمقارنة مع القطاع العـام أو داخل القطاع الخاص نفسه وقد رأينا ذلك من خلال الأبواب السابقـة .

.../...

ولهذا رأينا أنه من الضروري للتعرف على هذه السلعة من خلال مختلف المراحل التي تمر بها ضمن السوق المحلي ، وبالتالي فانه من المهم أن نتطرق لدراسة شبكة توزيع المنتجات النسيجية وخصائص هذه الشبكة حتى نتمكن من اثبات الفرضية المطروحة للتساؤل ألا وهي سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على سوق المنتجات النسيجية ، ولذا سنقوم أولا بعرض توزيع هياكل هذه الشبكة والتابعة لكل من القطاع الخاص والقطاع العام .

وبعد هذا العرض الذي يعرفنا على طبيعة سوق هذه السلعة والشبكة التي تتولى توزيعها والذي يؤكد لنا الفرضية القائلة بسيطرة الرأسمال التجاري الخاص على سوق المنتجات النسيجية وضعف نظيره في القطاع العام في هذا المجال . ثم ننتقل في خطوة أخرى الى تأكيد أكثر لهذه الظاهرة عن طريق تلمس مكانة الرأسمال التجاري الخاص ضمن هذه السوق بالاستناد الى معايير أخرى وهي كل من عدد المؤسسات التجارية ورقم الأعمال .

وكل هذا يبين لنا ويؤكد لنا السيطرة والقوة التي يتميز بها الرأسمال التجاري ضمن هذه السوق . ويؤكد لنا فرضية سيطرة الرأسمال التجاري الخاص في فرع النسيج . كما تقودنا هذه الدراسة للتساؤل حول أسباب هذه السيطرة والتي سنقوم بالتحري حولها من خلال الفرضية القائلة بأن أسباب سيطرة الرأسمال التجارى في فرع النسيج ترجع لسيطرة الرأسمال الخاص على انتاج فرع النسيج ، وسنبين هذه السيطرة من خلال النقطة الأخيرة من هذا الباب ، وذلك بتأكيدها اعتمادا على معياري رقم الاعمال والعمالة بالنسبة للرأسمال الانتاجي الخاص في فرع النسيج بالمقارنة مع الفروع الاخرى في القطاع الخاص بالمقارنة مع نظيره في القطاع العام .

.../...

الفصـــل الا ُو ل : ـ تسويق النسيج في الجزائر .

خلا ل هذا الفصل سنقوم بتبيـان مختلف الهياكل التي توجـد ضمن شبكـــة توزيع المنتجـات النسيجية ،فمنها ما هو تابع للقطاع الخاص والمسيطر على هذه الشبكة خصوصا بالنسبة لتجارة الجملة والتي لا تزال تنشط رغم صدور قرار الغـــاء هذه الوظيفة في القطـاع الخاص . ومنهـا مـا هو تابع للقطاع العام ، وهنا سنلاحظ ضعف هذه الشبكة والتغيرات التي تطرأ عليها من فترة لأخرى نتيجة عدم امكانيـة تحكمها في الوظائف المنوطـة بها وبالتالي عـدم امكـانيـة سيطرتهـا على سوق هـذه المنتجـات أوعلـى الأقل مواجهة القطاع الخاص في هذا المجـــال .

وهنـا سوف نحاول تأكيـد الفرضيـة المطـروحـة والقـائلـة بسيطرة الرأسمال التجاري الخاص على فرع النسيج بالمقارنة مع القطاع العام ، خصوصا تجار الجملـــة الذين يسيطرون سيطـرة تـامة علـى هـذه الســو ق .

...../...

المبحث الأول :- شبكة توزيع المنتجات النسيجية .

ان شبكة توزيع المنتجات النسيجية تخضع لعدة مؤثرات ناتجة عن القطاعين الخاص والعام وتعدد وسطاء التوزيع . (ويبين ذلك مخطط توزيع المنتجات النسيجية في الصفحة رقم (167) ،وهذا جعل سوق هذه السلع معقدة وتعمل بغير نظام وسوف يتسع لنا ذلك من خلال خصائص هذه الشبكة فيما يلي :-

1 - عدم التوازن في اشباع متطلبات السوق ،ونقصد بذلك أنه رغم توافر العديد من المؤسسات الانتاجية الخاصة فان هذا الفرع يعمل بصفة غير منسقة . فالانتاج لا يوضع حسب المتطلبات الفعلية للسوق ،أي السلع الخاصة بالفئات ذات النسب الكبيرة في الهرم السكاني ، وبالأخص الفئات الشابة العاملة أو في كل ميادين التعليم .

2 - اختلال في التوازن الجهوي ،فيما يخص بالتوزيع الأقليمي للمؤسسات الانتاجية والهياكل التوزيعية بصفة خاصة ،حيث نجد هذا التوزيع يتمركز بالمناطق الحضرية الكبرى كالجزائر العاصمة ووهران ،حيث نجد الجزائر العاصمة وحدها تأخذ (50 ٪)من هذه المؤسسات أو أكثر ،وتحقق حوالي (٧٧ ٪) من رقم الأعمال الاجمالي سنة(1970)(1) وهذا يؤثر بالطبع في سوق الاستهلاك لهذه المنتجات .

أما بالنسبة لهياكل التوزيع فنجدها تتميز بنفس الخاصية ،حيث نجد في الجزائر العاصمة نصيب الأسد بالنسبة للهياكل التابعة للقطاع العام أو للقطاع الخاص على السواء وسنرى ذلك بالتفصيل فيما بعد .

(1) PENEFF Jean "Industriels Algériens" CNRS - Paris 1981 - p. 24.

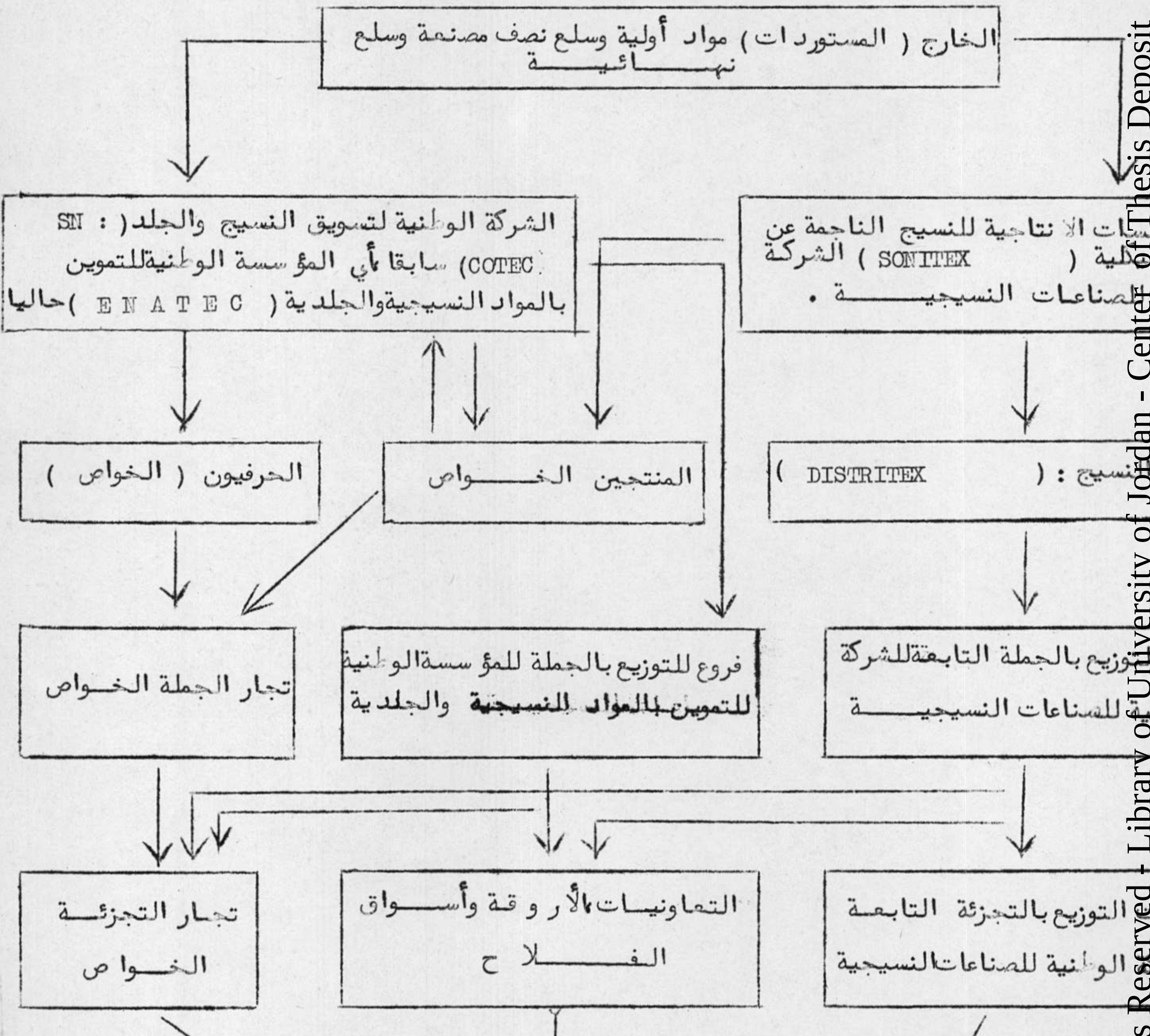
. . .

3 ـ تعدد الوسطاء في شبكة التوزيع هذه وطول دورة التبادل نظرا لهذا التعدد ، مما أدى لتضخم الهامش التجاري وجعل من أسعار المنتجات تصبح أضعاف سعر التكلفة في بعض الأحيان .

4 ـ شبكة التوزيع لا تزال متأثرة بتجار الجملة الخواص ،فرغم الغاء هذه الوظيفة ضمن القطاع الخاص في (25 مارس سنة 1978) فاننا نجدهم ينشطون في المدن الكبرى وخاصة في العاصمة تحت تسميات مختلفة ،ويؤثرون بقوة على تجار التجزئة وعلى كيفيات اشباع الطلب وتوجيهه .

.../...

مخطـط تـوزيـع المنتجـــات النسيجيـة في الجـزائـــر .



5 - ومن جهة أخرى ونظرا لعدم توفر شبكة توزيع فعالة ضمن القطاع العام نجده يتجه نحو القطاع الخاص لتوزيع منتجاته التي لا يستطيع تصريفها خلال شبكاته فهو يملك المقدرة لتوزيع 40٪ من انتاجه فقط ، وهذه الوضعية خلقت الكثير من المشاكل للقطاع العام ، فحاجته للقطاع الخاص أدت بهذا الأخير لاستغلال هذه الظروف واملاء شروطه على القطاع العام . كشروط في السعر واختيار النوعية والشراء بتسهيلات في الدفع ، كالشراء بالتقسيط أو بالدين ، وهكذا نجد ضمن شبكات توزيع القطاع الخاص أجود منتجات القطاع العام بينما ضمن شبكات توزيع هذا الأخير لا نجد سوى ما تبقى بعد اختيار القطاع الخاص .

هذا بالاضافة لأسباب أخرى نابعة ضمن القطاع العام أدت لتعثر محاولات انشاء شبكات توزيع خاصة به وكافية لتوزيع انتاجه .

6 - وفي الأخير ضعف أجهزة المراقبة على النشاط التجاري وعدم فعالية هذه المراقبة خلقت الجو المناسب لكل من يرغب في الثراء السريع على حساب الغير بأن ينشط بحرية .

وهكذا فميدان النشاط التجاري لهذه المنتجات يتوفر على كل العوامل والظروف المناسبة التي تجعل من هذه السوق سوقا معقدة تظهر فيها الاختناقات الحقيقية والمفتعلة هذه الاختلافات وهذه الوضعية عملت على تشجيع تجار الجملة والوسطاء الآخرين ضمن القطاع الخاص على تكوين شريحة اجتماعية تعمل على جمع الأرباح بدون عناء في الوقت الذي يتعب فيه الآخرين دون امكانية الحصول على جزء بسيط من هذه الأرباح .

.../...

أما الهياكل التي تقوم بتوزيع المنتجات النسيجية فيمكن تقسيمها الى قسمين :

1 ـ هياكل التوزيع التابعة للقطاع الخاص .

2 ـ هياكل التوزيع التابعة للقطاع العام .

1 ـ هياكل التوزيع التابعة للقطاع الخاص (تجار الجملة ـ تجار التجزئة .

وهي الهياكل الأكثر فعالية وبالخصوص ما يتعلق بوظيفة الجملة فهي الأكثر تركيزا وقوة بالمقارنة مع الهياكل الأخرى ، وتعتبر هذه الوظيفة مركز تجميع القيمة المضافة المنتجة ضمن القطاع العام والمحولة للقطاع الخاص ،كما تكون الممر الواسع لحركة رؤوس الأموال من دائرة التبادل الى دائرة الانتاج خصوصا في الفترة (1967-1974) ، وهذا راجع لأهميتها بحيث تكون المجال الذي يتحقق فيه القسم الأكبر من رقم الأعمال في النسيج ، وبالتالي أصبح تجار الجملة يتحكمون في هذه السوق ويضعون شروطهم على تجار التجزئة اللذين يجدون صعوبات في التموين من منتجات المؤسسات العمومية ، كالبيع بدون فواتير وبأسعار أعلى مما هو مسجل في الفواتير وكذلك في فرض النوعية والكمية والتحكم في مسار السلعة .

وهذا أدى بتجار التجزئة التضحية بجزء هام من أرباحهم الشرعية . وهكذا تكونت في الجزائر شريحة بورجوازية غير حقيقية تقوم بجمع الأرباح بطرق غير شرعية وطرق لا يمكن مراقبتها نظرا للظروف التي أشرنا اليها سابقا وهذه الأرباح تكون تراكما لا يستثمر داخليا وان استثمر فانه يكون بصورة مفتتة ومنوعة حتى لا يمكن

.../...

مراقبتها ، أو تنفق على ما يرفع من مستوى معيشة هذه الشريحة وزيادة رفاهيتها .

والجدول التالي يبين لنا سيطارة تجار الجملة على رقم الأعمال وكيف أن فئة صغيرة من عدد التجار هي التي تسيطر على أكبر نسبة من رقم الأعمال .

الجدول رقم (14) .

توزيع تجار الجملة حسب رقم الأعمال (الوحدة بالدينارات) سنة - (1970) .

الفئات (من رقم الأعمال)	النسبة من عدد التجار	النسبة من رقم الاعمال
[أقل من 000 ، 50 [	٪ 66	٪ 29
[000،50 - 100،000[	٪ 22	٪ 27
[100،000 - 200،000[	٪ 8	٪ 20
[200،000 - ومافوق]	٪ 4	٪ 24
المجموع	٪ 100	٪ 100

- [illegible]BTOUL Ali "La place et le rôle du secteur privé en Algérie" Alger, janvier 1980. p.(54, 55).

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن 12٪ من التجار تسيطر على تقريبا 50٪ من رقم أعمال المؤسسات التجارية وذلك بجمع السطر الرابع والثالث من هذا الجدول حيث نجد 8٪ من التجار يسيطرون على 20٪ من رقم الأعمال و 4 ٪ من التجار يسيطرون على 24٪ من رقم الأعمال ،وهذا يدل على أن الأقلية من تجار الجملة هم المسيطرون على الجزء الأكبر من رقم الأعمال وبالتالي هذه الأقلية هي التي تسيطر على وظيفة

.../...

الجملة بصفة خاصة وعلى سوق السلع النسيجية بصفة عامة ولا تزال هذه الوضعية الى يومنا هذا رغم الغاء وظيفة الجملة في القطاع الخاص سنة 1978 ، فاننا نجد أن هؤلاء لا يزالون ينشطون بعد هذا التاريخ وتحت اسماء مختلفة . وهذا راجع لضعف القطاع العام وأجهزة المراقبة في المجال التجاري وعدم فعاليتها مما جعل من مرحلة التداول هذه قاعدة لتنمية الرأسمال الخاص الذي يجد كل الظروف المواتية لذلك داخل اقتصاد لا يستطيع تأمين الانتاج الكافي من السلع الاستهلاكية حسب مستويات تغير الطلب ، أو تحقيق تخطيط جدي للمستوردات بنفس وتيرة تغير الطلب .

وبالتالي نكون دائما أمام سوق طلب غير مشبع وزيادة حدة ذلك من عام لآخر بسبب قلة العرض من جهة وعدم ملائمته تماما مع اتجاهات الطلب .

ان هذه السيطرة التي يتميز بها تجار الجملة على فرع النسيج تظهر أكثر حدة في بعض الاختصاصات وسنتبين ذلك من خلال الجدول التالي .

الجدول رقم (15)

توزيع عدد مؤسسات تجارة الجملة ورقم أعمالها بحسب الاختصاص (1970) .

الاختصاص	عدد المؤسسات	%	رقم الاعمال (10^6 دينار)	%
تجارة الملابس الجاهزة	107	18	81 ،7	16
تجارة الملابس الداخلية وأدوات الخياطة	169	29	145 ، 9	28
تجارة القماش	283	48	243 ، 3	48
تجارة غير متخصصة	31	5	38 ، 6	8
المجموع	590	100	509 ،5	100

المصدر : (S.E.P) La distribution de produits textiles en 1970, Algérie

..../....

ونلاحظ من خلال هذا الجدول تمركز تجار الجملة في اختصاص القماش حيث نجد 48 ٪ من عدد التجار يمارسون تجارة القماش ويحققون 48٪ من رقم الأعمال الاجمالي ضمن تجارة الجملة .

ان هذه الوضعية غير مختصرة على تجار الجملة بل تظهر كذلك في التوزيع بالتجزئة وسنبين ذلك من خلال الجدول التالي :

الجدول رقم (16)

توزيع عدد مؤسسات تجارة التجزئة ورقم اعمالها بحسب الاختصاص (1970) .

الاختصاص	عدد المؤسسات	٪	رقم الأعمال (10^6 دينار)	٪
-تجارة الملابس الجاهزة	2.088	25	116 ، 9	2 5
-تجارة الملابس الداخلية	1.827	22	109 ، 8	23
-تجارة القماش	3.059	36	179 ، 6	38
-تجار غير متخصصة	1408	17	65 ، 7	14
المجموع	8.382	100	472	100

المصدر : - SEP " La distribution de produits textiles en 1970-Algérie-

في هذا الجدول كذلك نلاحظ أن تمركز تجار التجزئة يظهر في تجارة القماش ب 36٪ من حيث عدد المؤسسات و 38٪ من رقم الأعمال .

لكن تجارة الجملة كما رأينا تسيطر على نسبة معتبرة من رقم أعمال هذا الاختصاص اذا

.../..

ماقارنا ذلك بعدد المؤسسات التجارية ،فعدد المؤسسات التجاريةبالجملة تشكل

57 ، 6 ٪ من مجمل المؤسسات التجارية للنسيج وهذه النسبة تسيطر على 93 ، 51٪

من رقم الأعمال الاجمالي لتجارة النسيج .

ويلاحظ أن عدد تجار التجزئة متزايد منذ سنة 1970 فعاليا يصل الى حوالي

12500 تاجر مقابل 882 8 سنة 1970 يتمونون من فروع الشركة الوطنية للصناعات

النسيجية وتجار الجملة والشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد ، وبالاضافة للتجار

المستقرين ،هناك تجار تجزئةمتنقلين في أسواق المدن المتوسطة والبلديات ويبيعون

سلعا غير متجانسة بحيث لا يمكن تصنيفهم ، لكن رقم اعمالهم يعتبر هامشيا بالمقارنة

مع التجار المستقرين .

2 ـ هياكل التوزيع التابعة للقطاع العام :

ان هياكل التوزيع التابعة للقطاع العام تميزت بعدم الاستقرار وتغير في الأجهزة

المكلفة بتسييرها من وقت لآخر وهذا ناتج عن المشاكل التي تتخبط فيها من جهة

وفي نفس الوقت سيؤدي هذا التغير لخلق مشاكل جديدة نظرا لعدم الاستقرار هذا .

ويمكن القول أن هياكل التوزيع هذه قد مرت بثلاثة مراحل : ـ

1 ـ المرحلة الأولى : ـ التجمعات التجارية (1964 - 1970) .

في أواخر 1964 وبهدف وضع مراقبة أحسن على سوق المنتجات النسيجية ،أنشأت

وزارة التجارة أربعة تجمعات تجارية تتكلف باستيراد المواد النسيجية والجلدية ،

حيث كان سوق هذه السلع يعمل داخل سوق حرة تابعة لميزان العرض والطلب وتسيطر

.../...

عليها المستوردات المختلفة تحت سيطرة مختلف العناصر التي كانت تنشط داخل هـذه السوق وبالخصوص تجار الجملة .

وهذه التجمعات هي (GIAC - GADST - GICP - GITEXAL) وقـد عملت هذه التجمعات حتى 1970 حيث انحلت .

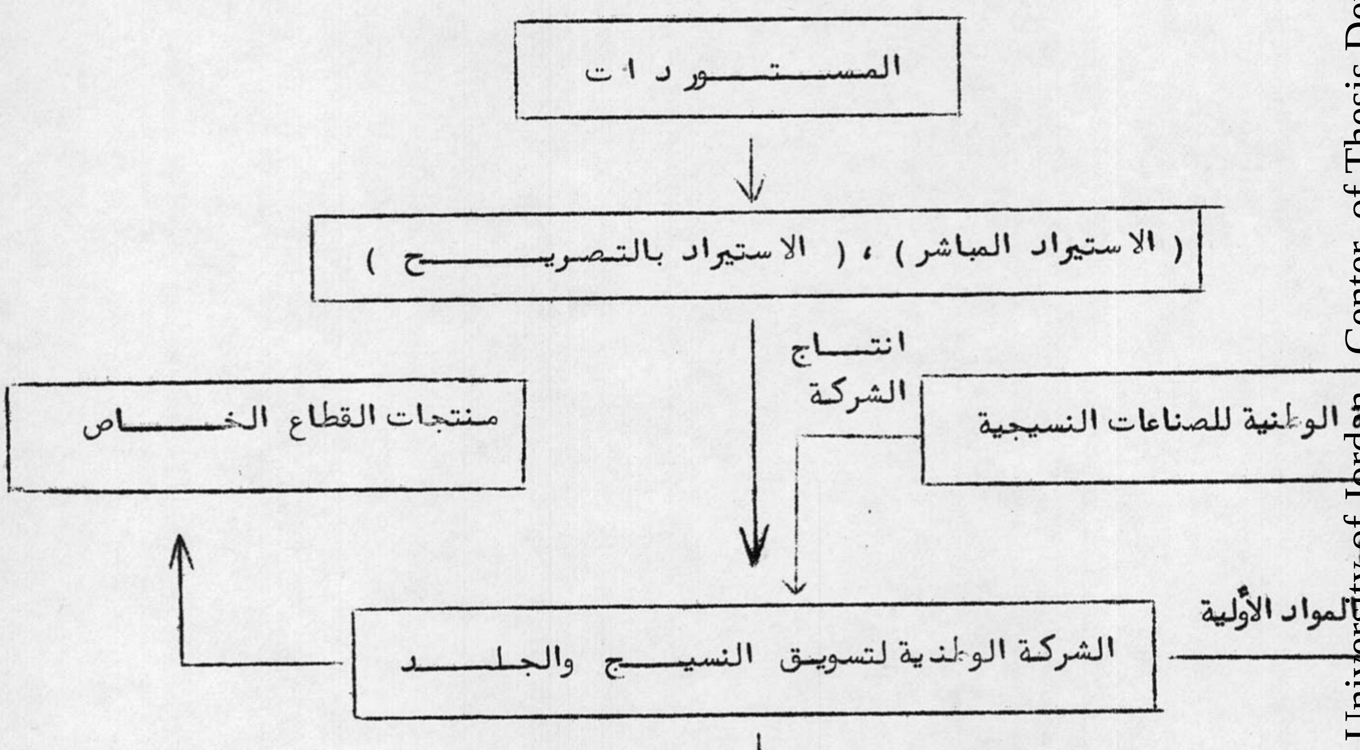
2 : ـ المرحلـة الثانيـة : ـ التكامل بين الشركة الوطنية للصناعـات النسيجية والشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلـد .

بانحلا ل هذه التجمعات التجارية حلت محلها الشركة الوطنية لتسويق النسيـج والجلد وذلك في 19 فيفري 1970 والتي تتكلف باحتكار الاستيراد في النسيج والجلد وكذلك القيام بوظيفة الجملة وتصدير السلع الداخلة تحت احتكارها .

وهكذا افقد تكلفت هذه الشركة بتسويق منتجات الشركة الوطنية للصناعات النسيجية أبتـداء من جوان 1971 .

وقد وصلت مبيعات هذه الشركة من النسيج في نفس السنة 266 ، 760 ، 80 دينار وهي موجهـة للمنتجين الخواص وتجار الجملـة وتجـار التجزئـة .

والمخطط التالي يبين لنا القنوات التي تمر بها المنتجات النسيجية حتى تصل الى المستهلك النهائي وذلك ضمن هذه الشركة .



.../...

الا أن هذه الوظائف التي تكفلت بها الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد لم تقم بها بالفعالية المطلوبة .

فمن جهة معاملتها مع القطاع الخاص من منتجين وتجار فانها اصبحت مصرا لهؤلاء في علاقتهم مع الخارج لاستيراد ما يحتاجونه من سلع جاهزة ومواد أولية وبالتالي أصبحت وسيطا لهم في هذا الشأن .

أما بالنسبة لعلاقة الشركة مع الشركة الوطنية للصناعات النسيجية فقد كانت فاشلة ، وذلك لعدم توفر كل الظروف الملائمة للقيام بهذه المهمة ، مثل مشاكل التسيير ضمن المؤسسات الوطنية المعروفة ، وتواجد قطاع عام وقطاع خاص يعملان بشكل غير منسق فيما بينهما بالاضافة لمشاكل السوق وعدم توافر الخبرة اللازمة لهذه الشركة تمكنها من اتمام مهمتها ، بالاضافة لكل هذا ، فقد أنشأت الشركة دون توفير الهياكل التوزيعية اللازمة التي تمكنها من أداء مهمتها هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فقد كانت امكانيات الشركة الوطنية للصناعات النسيجية تفوق بكثير امكانيات التوزيع المتوفرة لدى الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد وبالتالي كانت نتيجة هذا التعاون الفشل الذي أورث الشركة الأولى 78٪ من انتاجها كمخزون غير قابل للتوزيع و 93٪ من انتاج سنة 1971 ، وبالتالي أضطرت أن تفصل علاقتها مع الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد وذلك سنة 1974 أي بعد ثلاث سنوات من تجربة التعامل المشترك ، وهكذا استعادت الشركة الوطنية للصناعات النسيجية وظيفة تسويق منتجاتها وعملت على توزيع انتاجها بنفسها وبدأت مرة أخرى من الصفر في

.../...

وضع شبكتها التوزيعية الخاصة بها وهي حاليا في بداية انطلاقها .

2. 3 : - المرحلة الثالثة : - الانفصال بين الشركتين :

وهكذا حلت المرحلة الثالثة بالانفصال بين الشركتين حيث عملت كل منهما على حدة .

- فبالنسبة للشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد فقد احتفظت بوظيفة احتكار التجارة الخارجية للسلع النسيجية حيث تقوم بتسويق منتجاتها وجزء من انتاج القطاع الخاص الذي تحصل عليه من زبائنها المنتجين الخواص وذلك بفضل عقود تبرمها الشركة معهم وذلك بالتزامهم بيعها 50٪ من انتاجهم أو نسبة معينة يتفق عليها تدور حول هذا المستوى .

ويوجد ضمن هذه الشركة مديريتان للبيع : -

1 - مديرية التوزيع :

وهذه المديرية تقوم بشراء المواد الأولية النسيجية من الخارج مثل القماش الخام والخيوط النسيجية وتبيعها للمنتجين الخواص وتبرم عقودا مع بعضهم تلزمهم ببيع حوالي 50٪ من انتاجهم لمديرية الانتاج الوطني لنفس الشركة

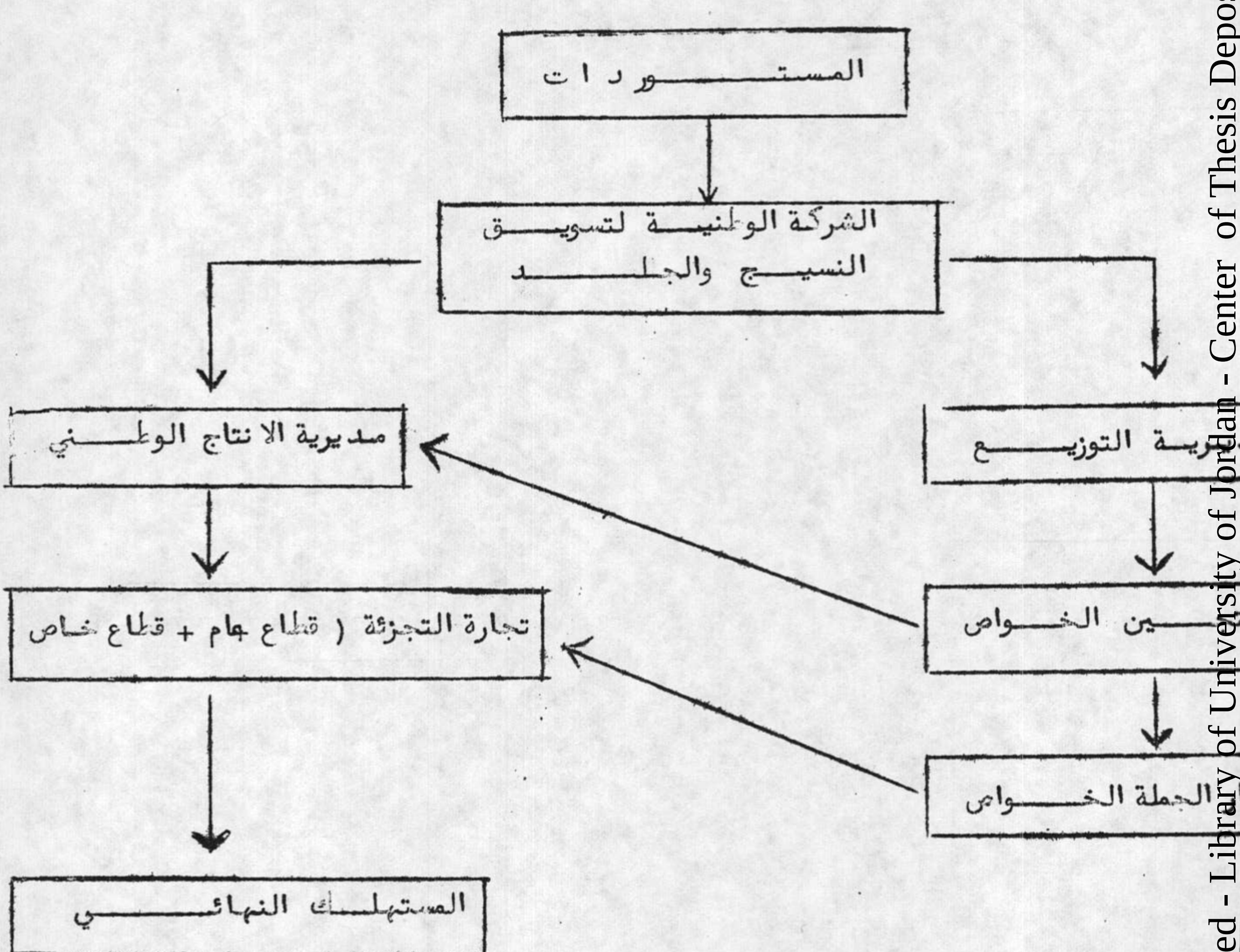
2 - مديرية الانتاج الوطني : -

وتقوم هذه المديرية باستيراد السلع النهائية والنصف مصنعة بالاضافة لمنتجات زبائن الشركة من المنتجين الخواص المتعهدين بذلك ، ثم تقوم بتوزيع ذلك لتجار التجزئة الخواص والشركات الوطنية ونقاط البيع بالتجزئة التابعة

.../...

للقطـــاع العام كالأروقة الجزائريـة وأسواق الفلا ح والتعاونيـــــات .

والمخطط التالي يبيـــين القنوات التي تمـر بها مستوردات الشركـة : -



...لال هذا المخطط نرى أن هذه الشركة أصبحت الممر لمستوردات القطاع الخاص سواء كانت ...وردات مباشرة للشركة أو مستوردات عن طريق التصريحات التي تقوم بها الشركة بناء على الطلبيات ...يتقدم بها القطاع الخـاص .

...ا اصبحت الوسيط الذي يستغله القطاع الخاص للحصول على مستورداته دون تعب وعناء فالشركة التي تأخذ على عاتقها عمليات البحث عن الموردين والتفاوض معهم وهي التي تتكلف بعملية الدفع ...عملة وما على زبائنها الخواص سوى شراء مايحتاجونه داخل أرض الوطن وبالعملة المحلية .

...جدول الموالي يبين لنا ذلك ، حيث نجد نصيب القطاع الخاص من مستوردات الشركة هو الأكبر .

.../...

الجـــدول رقــــم (17) .

الواردات في اطار التصريح بالاستراد (AGI) بالأسعار الجارية (الوحدة، بآلاف الدينارات)

السنوات البنود	تحقيقات 1979	تحقيقات 1980	تحقيقات 1981	1982 التصريحات العليا	1982 التصريحات المصلحة	1982 التزام تعاقد	1982 سحب بنكي	1982 المجموع	تحقيقات 1982
-السلع الوسيطة	100.339	1043.000	1014.96	339000	316000	674667	312153	161269	95.677
-الاحتياجات الخاصة بالمؤسسات	—	—	4.417	2.700	2.350	—	—	1.175	5 88
-احتياجات باقي القطاع العام	—	3.965	6.130	6.521	4.565	—	—	3.196	2.237
-احتياجات القطاع الخاص	—	1.039450	89.094	927.779	309.085	—	—	156.878	92.852
-سلع الاستهلاك النهائي	—	5.587	1.182	61.000	43.000	64.086	31.408	15.244	15.452
-المجموع	790.339	1.049.010	902.678	1.000.000	359.000	738.753	343.561	176.513	110.921

المصــــدر :- - SN. COTEC Bilan d'exécution du Plan annuel 1982 (Direction des Etudes et du Développement) Alger, Mars 1983.

ان هـذا الجدول يبين بوضوح سيطرة القطاع الخاص على مستوردات الشركة اذا ماقمنا بمقارنة مستورداتها الخاصة بالقطاع العام والمستوردات الخاصة بالقطاع الخاص وذلك بمقارنة السطر الرابع والسطر الثالث حيث نجد مستوردات القطاع الخاص تفوق بكثير مستوردات القطاع العام فمثلا اذا أخذنا سنة 1980 نجد مستوردات القطاع العام هي 3.965 ألف دينار بينما مستوردات القطاع الخاص تصل الى 1.039.450 ألف دينار والفرق هنا شاسع جدا ونفس الشيء يمكن قوله بالنسبة لسنة 1982 - حيث نجد مستوردات القطاع العام من مستوردات الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد تقدر ب 2،237 ألف دينار بينما الخاصة بالقطاع الخاص فتصل الى 92.852 ألف دينار .

أما الملاحظة الثانية التي يمكن استخلاصها من هذا الجدول وهي الأهم والتي تبين لنا سيطرة القطاع الخاص على استيرادات الشركة فهي الملاحظة التي يمكن استخلاصها من مقارنة احتياجات القطاع الخاص في السطر الرابع من الجدول ومجموع استيرادات الشركة في السطر الأخير .

فاذا ما أخذنا سنة 1980 نجد احتياجات القطاع الخاص تصل الى 1.039.450 . ألف دينار بينما مجموع استيرادات الشركة فتصل الى 1.049.010 ألف دينار ، هنا نلاحظ أن استيرادات الشركة تفوق بمبلغ ضئيل جدا الاستيرادات التي بالقطاع الخاص ونفس الشيء يمكن قوله بالنسبة لسنة 1982 .

.../...

… هذه النتائج تعطينا نظرة واضحة عن سيطرة القطاع الخاص في فرع النسيج ، وحتى … نسبة لا لتزام المنتجين الخواص بتقديمهم نسبة من انتاجهم تدور حول ال 50٪ -

…نا نلاحظ استغلال القطاع الخاص للشركة على هذا الأساس فانتاجهم هذا ماهو … عمليات بسيطة ولمسات أخيرة يضعونها على مشترياتهم من الشركة ثــم … ونها لها بأسعار تفوق كثيرا - أسعار موادهم الأولية المحصل عليها ، مثــل … القماش من الشركة وبيعه لها بعد تفصيله الى أغطية بسيطة للأسرة لا تحتاج … بذكر أو شراء الخيوط الصوفية ثم بيعها للشركة كبات صغيرة وهكذا .

… مالاحظنا سيطرة القطاع الخاص على مستوردات هذه الشركة فان نسبـــة … من مناطق معينة تسيطر على عدد زبائنها من المناطق الأخرى وســوف … ذلك من خلال الجدول التالــي : -

الجــدول رقــم (18)

توزيــع زبائــن الشركة بحسب المناطق والا ختصاصات لسنة 1983

…المنطقة / …ختصاص	منطقة الشرق *		منطقة الغرب *		منطقة الوسط *		المجمــوع	
	عدد زبائن	٪	عدد زبائن	٪	عدد زبائن	٪	عدد اجمالي	٪
…كــة	14	5،072	772	42،424	94	4،827	900	21،765
…بس …خلية	34	12،318	120	6،694	308	15،819	470	1،366.
…طــة	185	67،028	450	23،535	872	44،786	1507	36،449
…رى	43	15574	542	28،347	673	34،565	1258	30،423
…وع	276	100 / 6،674	1912	100 / 16،331	1947	100 / 47،085	4135	100 / 100

…در :- كون هذا الجدول على اساس احصاءات من الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد سنــة 1983 .

* النسبة لمنطقة الجنوب نجدها متضمنة مع المناطق الأخرى ، فالشرق يتضمن الجنوب الشرقي … الغرب يتضمن الجنوب الغربي والوسط يتضمن الجنوب الأوسط .

.../...

من خلال هذا الجدول نلاحظ تركز زبائن الشركة في منطقة الوسط بنسبة 47٪ ثم تأتي منطقة الغرب بنسبة 46٪ أما منطقة الشرق فنصيبها لايتعدى 6 ، 6 ٪ .

أما بحسب الاختصاصات فأننا نجد الخياطة تأخذ أكبر نسبة من مجموع الاختصاصات وذلك بنسبة 36٪ ، كذلك نجد نسبة الخياطة تأخذ أكبر نسبة في كل منطقة ، وهذا يؤكد لنا الفرضية القائلة بتركز القطاع الخاص في المجالات الانتاجية ذات التحويلات البسيطة والغير مكلفة والتي لا تتطلب لأيدي عاملة ذات مهارات عالية ولا لوسائل انتاج ذات تقنيات عالية ومعقدة . وكذلك يدل على أن هذه السلع المنتجة تصب مباشرة في السوق حيث تجعل هذه الطريقة القطاع الخاص هو الذي يقوم بتحقيق قيمة السلعة التي أنتجت في القطاع العام وبالتالي فهو الذي يقوم بجمع فائض القيمة وهذه المكانة تجعله يتحكم في غرض هذه المنتجات واشباع الطلب .

ومن جهة ثانية وكما أشرنا سابقا يتركز القطاع الخاص في المناطق الشمالية وبالخصوص في المدن الكبرى من هذه المناطق ، وهذا التركز يأتي عكس أحد المحاور الاساسية للتنمية والمنتظر تحقيقها من القطاع الخاص وهو تحقيق التوازن الجهوي .

هذا فيما يخص زبائن الشركة المنتجين ، أما فيما يخص زبائنها في شبكة التوزيع بالتجزئة فاننا نجد شبكة التوزيع بالتجزئة التابعة للقطاع الخاص تأخذ اكبر نصيب بالمقارنة مع نقاط البيع بالتجزئة في القطاع العام .

ونتبين ذالك من خلال الجدول التالي :-

.../...

الجدول رقم (19)

توزيع مبيعات الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد

لتجار التجزئة والتعاونيات والاروقة والجمعيات العمومية سنة (1981)

الزبائن	العدد	ملاحظات
تجار التجزئة	2436	
التجمعات العمومية	906	
التعاونيات الاستهلاكية	341	
الأورقة	——	كل وحدات الأروقة الجزائرية
التظاهرات الاقتصادية	——	المعارض والاسابيع الثقافية والاقتصادية

المصدر : ـ الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد (1981) .

وهكذا نلاحظ من خلال هذا الجدول أن تجار التجزئة الخواص هم المسيطرون على مبيعات الشركة حيث يصل عددهم الى 2436 تاجر مقابل 906 في التجمعات العمومية و 341 في التعاونيات .

وتأتي هذه الملاحظة لتزيد من تأكيد الفرضية القائلة بسيطرة الخواص على الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد .

غير أن هذه الوضعية التي فرضتها الظروف والتي تعمل ضمنها هذه الشركة ليست مجهولة من طرف المسؤولين في الشركة وغير مهملة كذلك ، فمنذ البداية والشركة تحاول

.../...

الخروج من هذه الحلقة المفرغة التي تعمل ضمنها وتسعى جاهدة لتحقيق الأهداف التي أنشأت من أجلها وتحاول التحكم في فائض القيمة الذي يغلت منها ليستقر في القطاع الخاص ويتحقق ضمنه ، وبالتالي فقد حاولت منذ البداية العمل على زيادة مبيعاتها ومعاملاتها مع القطاع العام بالخصوص في نطاق البيع بالتجزئة حتى تتخلص من وساطة القطاع الخاص ، والجدول التالي يبين لنا نتائج هذه المحاولات خلال عام 1983 .

الجدول رقم (20)

توزيع رقم الأعمال حسب زبائن الشركة لسنة 1983 .

الزبائن / رقم الأعمال	رقم الأعمال	النسبة المئوية من رقم الأعمال
قطاع خاص	8 . 395 . 564	٪ 14 ، 88
قطاع عام	2 . 726 . 197	٪ 4 ، 83
ـار التجزئة الخواص	2 . 271 . 212	٪ 4 ، 06
جمعات العمومية	5 . 392 . 522	٪ 9 ، 55
الأروقة	16 . 459 . 707	٪ 29 ، 17
أسواق الفلاح	10 . 437 . 603	٪ 18 ، 50
التعاونيات الاستهلاكية	10 . 705 . 690	٪ 18 ، 97
المجموع	56 . 388 . 555	٪ 100

ر : تكون هذا الجدول على أساس احصاءات من الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد .

اذن من خلال هذا الجدول نلاحظ أن محاولات الشركة للتخلص من القطاع الخاص عن طريق توسيع معاملاتها مع القطاع العام قد كللت بالنجاح حيث نجد أن رقم الأعمال المحقق في القطاع العام بالنسبة للقطاع الخاص هو المهيمن ، فقد بلغ 80،92٪ من رقم الأعمال الاجمالي المحقق لدى الشركة وهي نسبة ساحقة غنية عن كل تحقيق .

وبالاضافة لمحاولات الشركة تنظيم أعمالها والتحكم في وظائفها المكلفة بها ففي هذا الاطار أعيدت هيكليتها ضمن محاولات الدولة لتنظيم وظيفة التوزيع ، ولذا فقد عملت وزارة التجارة على تنظيمها من جديد وأصبحت حاليا تسمى المؤسسة الوطنية للتموين بالمواد النسيجية والجلدية (ENATEC) وينتظر أن تتحسن نتائج أعمالها في المستقبل .

- أما عن نتائج الانفصال بين الشركتين والخاصة بالشركة الوطنية للصناعات النسيجية فبعد هذا الانفصال أخذت الشركة على عاتقها تحقيق مهمة توزيع منتجاتها . وتتكون شبكة توزيع هذه الشركة من ثلاثة مديريات جهوية هي :-

1 - المديرية الجهوية الوسطى بالجزائر العاصمة .

2 - المديرية الجهوية الشرقية بقسنطينة .

3 - المديرية الجهوية الغربية بوهران .

وتتكون كل مديرية من فروع توزيعية تتكلف بوظيفة الجملة ومحلات للبيع بالتجزئة . حيث تتكون هذه الفروع من :-

.../...

1 - محلات البيع بالتجزئة وتستجيب للدورة التوزيعية القصيرة (منتج - مستهلك)

وتتكون هذه الشبكة من محلات ثابتة لايصال المنتجات مباشرة للمستهلك .

ووضعت نقاط البيع بالتجزئة هذه بهدف معرفة أذواق المستهلكين وبغرض توجيه الانتاج بما يتلائم ومتطلبات السوق ، وكذلك بهدف تعريف المستهلك بالاسعار الحقيقية لمنتجات الشركة وابعاد كل امكانيات التلاعب بالأسعار وتضخمها ألامبور .

2 - الفروع التوزيعية المكلفة بوظيفة الجملة ، وتأتي هذه الفروع ضمن مايسمى بالدورة التوزيعية المطولة (منتج - وسيط - مستهلك) .

وتضيف هذه الدورة وظيفة الجملة لشبكة التوزيع . ويتم تموين هذه الفروع من طرف المديريات التجارية وذلك بعد دراسة للوضعية السابقة للفروع وعلى أساس الطلبيات ودراساتها .

ويتوزع زبائن هذه الفروع كالتالي : -

- تجار التجزئة
- المنتجين الخواص
- تعاونيات الاستهلاك
- الجماعات المحلية

ونظرا لعدم كفاية هذه الفروع نجد بعض وحدات الشركة تقوم بتسويق جزء من انتاجها مباشرة .

.../...

وضمن تحسين هذه الشبكة عملت الشركة على انشاء بعض المخازن لزيادة فعالية هذه الشبكة التوزيعية ولكن تطور هذه الهياكل غير معتبرا حيث نجد الشركة في حاجة دائمة للقطاع الخاص لتصريف منتجاتها وسنتبين ذلك من خلال الجدول التالـي :-

الجـــدول رقــم (21)

تطور هياكل الشركة ضمن الفترة (1967 - 1981) •

السنوات	مخازن جهوية	فروع تجارية	خدمات تجارية	محلات البيع بالتجزئة	
				ثابتة	متجولة
1967	—	3	6	6	—
1969	—	3	6	6	—
1973	—	3	2	—	—
1977	—	13	11	47	12
		15	13	80	12
1978	1	15	13	81	12
1979	3	16	13	81	12
1980	3	20	15	97	—
1981	3	23	15	105	—

المصـــدر : - SONITEX:Etude technico-économique (réseau de distribution Sonitex), Ministère des Industries Légères, Alger 1981.

•••/•••

ومن هنا نلاحظ عدم أهمية شبكة التوزيع التابعة للشركة الوطنية للصناعات النسيجية والتي تعتبر نقطة ماء في بحر ، فما أهمية 105 محل تجزئة مقابل العدد الضخم المقابل من التجار الخواص ، وهكذا فالشركة في حاجة دائمة لخدمات القطاع الخاص لتسويق منتجاتها . ووضعية تسويق سلعها مشكلا لا يزال مطروحا للدراسة ومحاولات ايجاد الحلول وسوف نرى بالتفصيل فيما يلي كبر حجم معاملات القطاع الخاص مع الشركة فيما يخص مبيعاتها .

فبالنسبة لزبائن الشركة يمكن تقسيمهم كالتالي : -

1 - الشركات الوطنية

2 - مبيعات للدولة والتجمعات المحلية .

3 - مبيعات للقطاع الخاص .

4 - مبيعات للمستهلكين مباشرة .

ويقدر عدد هؤلاء الزبائن ب 12817 زبون منهم : -

- 6274 تاجر تجزئة أي 49٪ من عدد الزبائن ب 40٪ من مبيعات الشركة .

- 1303 شركة وطنية أي 10٪ من عدد الزبائن و 18٪ من مبيعات الشركة .

- 3570 من التجمعات المحلية والتعاونيات أي 28٪ من الزبائن و 19٪ من مبيعات الشركة .

- 1050 صناعي ب 8٪ من الزبائن ، و 620 محولين نهائيين ب 5 ٪ من الزبائن ويكون الاثنين الصناعين والمحولين النهائيين 23٪ من مبيعات الشركة وهكذا

.../...

نجـد أن القطاع الخاص يسيطر على 63٪ من رقم أعمال هذ ه الشركة ومحاولا ت الشركة لا نشاء هياكل توزيعية خاصة بها والقيام بوظيفة التوزيع لم تتطور بما فيه تحسين لهذ ه الوظيفة ضمن السوق الوطني . ويرجع هذا لمد ة أسباب منها عدم انفصال وظيفـة الانتاج من وظيفة التوزيـع ،وكبر حجم الكفاية الانتاجية عن الهياكل التوزيعيـة المتوفرة لدى الشركة مما أد ى بالشركة للجوء للقطاع الخاص لتوزيع جزء هام من انتاجها ضمن شبكتـه التوزيعية كما رأينـا .

ويؤكد لنا الجدول التالي مرة أخرى هذ ه الوضعية من خلالـه تبيانه لتطور مبيعات الشركة حسب انواع الزبائـن . فرغم زيادة نصيب القطـاع العام من هذ ه المبيعات من سنة لأخرى فان نصيب القطـاع الخاص لا يزال يعتبرهاما بالنسبة لاجمالـي مبيعـات الشركـة .

البيان / السنوات		1979 القيمة	%	1980 القيمة	%	1981 * القيمة	%
مبيعات القطاع العام	- المحولين	48 . 351	3	225 . 775	15	229 . 952	12
	- وسطاء البيع	186 . 312	13	193 . 004	13	344 . 929	18
	- أخرى	138 . 140	10	18 . 423	1	—	—
	المجموع	372 . 803	26	436 . 902	29	364 . 881	30
مبيعات للدولة والتجمعات المحلية		215 . 796	15	245 . 690	16	364 . 091	19
مبيعات للقطاع الخاص	- محولين	190 . 822	13	218 . 564	15	270 . 790	11
	- تجار الجملة	225 . 835	16	5 . 482	-	—	—
	- تجار التجزئة	332 . 505	24	475 . 892	32	574 . 881	30
	- أخري	1 . 846		7 . 436	—	19 . 163	1
	المجموع	751 . 008	53	707 . 374	47	804 . 834	42
مبيعات مباشرة للمستهلكين		80 . 296	6	100 . 088	8	172 . 464	9
الاجمالي		1 . 419 . 903	100	1 . 490 . 054	100	1 . 916 . 270	100

(*) توقعات آخر السنة .

المصدر : - SONITEX: Etude technico-économique (réseau de distribution Sonitex), Ministère des Industries Légères, Alger 1981.

فمن خلال هذا الجدول نتبين أنه رغم تطور مبيعات الشركة للقطاع العام وزيادتها من عام لآخر فان نصيب القطاع الخاص لا يزال معتبرا اذا ماقارناه بالقطاع العام ، حيث نجد سنة 1980 يمثل 47٪ من مبيعات الشركة مقابل 29٪ بالنسبة للقطاع العام .

كما يبين لنا هذا الجدول ضعف مبيعات الشركة من خلال شبكتها التوزيعية وتطورها الضعيف حيث نجده كان سنة 1979 يمثل 6 ٪ وخلال سنة 1981 لم يتجاوز 9 ٪ - هذا رغم محاولات الشركة لتوسيع شبكتها التوزيعية .

وبالاضافة لمحاولات الشركة تحسين شبكتها التوزيعية ، فقد أدخلت هذه الشركة ضمن برنامج اعادة الهيكلة وفصل وظيفة الانتاج عن وظيفة التوزيع . ونتج عن اعادة الهيكلة هذه المؤسسة الوطنية لتوزيع المنتوجات النسيجية (DISTRITEX) والتي تهدف لاستغلال وتوسيع نشاطات ووسائل هياكل التوزيع والتخزين والصيانة والنقل والعبور .

وتتكون شبكة توزيع هذه المؤسسة الجديدة مما يلي : -

1 - المديرية الجهوية الوسطى بالجزائر العاصمة ومكونة من ثمانية فروع توزيعية و 37 محل للبيع بالتجزئة .

2 - المديرية الجهوية الغربية بوهران ، وتتكون من ثمانية فروع توزيعية و 35 محل للبيع بالتجزئة .

.../...

3 - المديرية الجهوية الشرقية بقسنطينة وتتكون من عشرة فروع توزيعية و 23 محل بالتجزئة .

والجدول رقم (23) يبين لنا بعض نتائج هذه المؤسسة والتي تبين لنا أن القطاع الخاص لا يزال له نصيبا معتبرا بالمقارنة مع القطاع العام رغم محاولات المؤسسة في ارجاح كفة القطاع العام لكن المؤسسة في بداية انطلاقها فلا يجب أن نحكم عليها قبل فترة من التجربة .

.../...

الجـــدول رقـــم (23)

تطور مبيعات المؤسسة الوطنية لتوزيع المنتوجات النسيجية

(الوحـــدة 10^3 دينـــار)

المبيعات الزبائن	1982 القيمة	1982 %	1983 القيمة	1983 %	1984 القيمة	1984 %
وحدات القطاع العام	199 .715	13،21	263 .680	12،18	523 .951	22،56
وحدات القطاع الخاص	82 .163	5 ،44	167 .175	7،73	180 .497	7،77
المجموع	281.878	18،65	430 .855	19،91	704 .448	30،34
وحدات القطاع العام	508.598	33،65	763.378	35،28	605 .954	26،09
تجار التجزئة الخواص	533.825	35،32	667 .618	30،82	699 .363	30،12
المجموع	1042.423	68،97	1430.396	66،1	1 .305.317	56،21
التعاونيات الاستهلاكية	627 55	4،15	123 .503	5،71	152 .931	6،59
المبيعات المباشرة للمستهلكين	124 .458	8،23	179.237	8،28	156 .759	6،75
الصادرات	—	—	—	—	2 .703	0،11
الاجمالي	1,511,514	100	2,163,991	100	2 .322,158	100

المصـــدر : - DISTRITEX : Rapport d'exécution du plan annuel 1984 - Bilan du quinquennal (1980-1984), Ministère des Industries Légères, 15 Mars 1985, Alger.

.../...

وهكذا نستخلص من هذا الفصل أن شبكة توزيع المنتجات النسيجية تتطور وتنمو بما يزيد من مساعدة نمو القطاع الخاص وبسط سيطرته على هذه السوق وذلك باستغلال القطاع الخاص لضعف القطاع العام في هذه الشبكة والذي يأخذ أضعف النسب في كل هياكل التوزيع سواء على مستوى تجارة الجملة أو على مستوى تجارة التجزئة بحيث تميز القطاع العام بتبعثر في نشاطه التجاري والمشاكل التي مرت به والتي ماتزال تأخذ نصيبا كبيرا من اهتماماته .

وذلك تبين لنا من خلال عدم التكامل بين مختلف المؤسسات في هذا الفرع حيث نجد فشل محاولة التكامل بين الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد والشركة الوطنية للصناعات النسيجية مما أدى لانفصالهما نظرا للخسائر التي نجمت عن محاولة التكامل هذه ،كما أن هذا الانفصال كان له تأثيرا سلبيا على نشاط كلا الشركتين ،حيث أصبحت الأولى وسيطا للقطاع الخاص تقوم باستيراد احتياجاته وتموينه ،بينما الشركة الوطنية للصناعات النسيجية كانت محاولاتها لبناء شبكة توزيعية خاصة بها متميزة بالتعثر من فترة لأخرى حيث نجدها كل سنة تلجأ للقطاع الخاص لتصريف منتجاتها التي تفوق بكثير امكانيات شبكتها التوزيعية ،وهذه الحاجة للقطاع الخاص تؤثر عليها من خلال محاولتها خلق نوع من الاستقرار في أسعارها .

وقد أدخلت هذه الشركة أخيرا في برنامج اعادة هيكلة الشركات الوطنية وكذلك الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد ،وينتظر الآن ماتكون عليه نتائج هذه الخطوة .

.../...

الفصـــــل الثانـــــي

سيطـرة الرأسمال التجـاري الخـاص على فرع النسيج .

لقد تبينا من خلال الفصل الأول من هذا الباب ، كيف كانت نسبة سوق المنتجـــات النسيجية تتنمو وتتطور لمصلحة القطاع الخاص مما جعلها تحت سيطرتـه ، هذا بالاضافة لضعف القطاع العام في هـذا المجـال ، اضافة لذلك تلك المشاكل التي يتخبط فيهـــا والتي مازالت مسيطرة عليه مما جعله يتعثر ويحاول من فترة لأخرى تغيير هياكلـــه بحثا عن حل لمشكلة تسويق المنتجـات النسيجية المتواجدة في قبضة القطاع الخـــاص ، وهكذا بين لنا هذا الفصل الفرضية القائلة بسيطرة القطاع الخاص على سوق المنتجات النسيجـيـة .

أما خلال هذا الفصل فسنقوم بتقديم دراسة مفصلة لهذه الظاهرة الملحوظـة في سوق المنتجـات النسيجـيـة ، حيث يبين لنا مدى تركز الرأسمـال التجاري في فرع النسيج بالمقارنـة مع القطاع العام من جهة ، وحسب المناطق وحسب الاختصاصات من جهـــة أخرى بالاعتماد على معياري رقم الأعمال وعدد المؤسسات ، ومن هنا سنتطـرق لطرح فرضية أخرى وهي أنـه اضافة لسيطرة القطاع الخاص وتركزه في هذه السوق بالمقارنة مع القطاع العام ، فانه هناك تركز آخر يمكن ملاحظته من خلال التعمق الاكثر في دراسـة هذه السوق وهو سيطرة الرأسمال التجاري الخاص في فرع النسيج من منطقة لأخـــرى ومن اختصاص لآخـر ، وسوف نجد شدّة هذه السيطرة تظهر في وسط البلاد بصفـــــة عـامة وفي الجزائر العاصمة بصفة خاصة ، وهذا مادعـانا لادراج دراسة أكثر تفصيـلا

.../...

لسوق هذه السلعة في الجزائر العاصمة . بالاستناد الى بحث ميداني بين لنا أكثر هذه السيطرة وخصوصا في بعض الاختصاصات ، ونشير هنا أنه بالنسبة لرقم الأعمال فهو لا يمس سوى 80٪ من المؤسسات التجارية الخاصة ،في أغلب الأحيان ،وذلك فيما يخص الاحصائيات المحصل عليها من وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية ،ويرجع ذلك حسب معلومات هذه الوزارة لكون الاستبيان الذي قامت به هذه الوزارة لم يلاقي جوابا من بعض المؤسسات فيما يخص رقم الأعمال .

ان هذه الدراسة ستمكننا من تأكيد فرضية سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على تسويق النسيج وسوف تقدونا لفرضية أخرى وهي التساؤل عن أسباب هذه السيطرة والتي سوف نقوم بالتحري عنها خلال الفصل الأخير ،وهي أن أسباب هذه السيطرة ترجع لسيطرة الرأسمال الخاص على انتاج النسيج .

ملاحظة :-

تصنف مختلف اختصاصات فرع النسيج التجاري الى أرقام معينة في كل من تجارة الجملة وتجارة التجزئة وذلك حسب تصنيف وزارة التخطيط لعام (1981) . وذلك لأننا سنتبع هذا التصنيف خلال دراستنا . والجدول التالي يوضح ذلك .

.../...

تصنيف مختلف الاختصاصات التجارية لفرع النسيج .

التجارة	رقم الاختصاص	اسم الاختصاص
تجارة الجملة	7 84	القماش الخاص
	7 85	الملابس الجاهزة
	7 86	الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة
	7 87	القماش
	7 88	الزرابي
تجارة التجزئة	7 92	الملابس الجاهزة
	7 93	الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة
	7 94	القماش
	7 95	الزرابي

كما نشير أيضا الى كون الاحصائيات التي ننسبها الى وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية سنة (1983) قد حصلنا عليها على شكل خام من خلال معطيات أجهزة الاعلام الآلي لدى مديرية الاحصائيات لدى هذه الوزارة ، والتي استغلت من طرفنا لتكوين الجداول التي تساعدنا في هذا البحث .

.../...

المبحث الأول :-

- مكانة الرأسمال التجاري الخاص بالمقارنة مع نظيره في القطاع العام .

ان ضعف شبكة توزيع المنتجات النسيجية في القطاع العام يمكن ملاحظته من عدة مستويات بالمقارنة مع القطاع الخاص ،حيث نجد الأول في حاجة دائمة الى الثاني مما جعل هذا الأخير يسيطر على جزء هام من مبيعات القطاع العام وهذا يؤكد لنا الفرضية القائلة بنقل القيمة المضافة من القطاع العام الى القطاع الخاص ،ذلك لكون هذه المبيعات مقيمة على أساس الأسعار الرسمية وهي أسعار منخفضة وقارة ،والقطاع الخاص يقوم بتحقيق قيم هذه المنتجات . وسوف نلاحظ فيما يلي سيطرة القطاع الخاص على شبكة توزيع هذه المنتجات، بحسب عدد المؤسسات التجارية والعمالة بالمقارنة مع القطاع العام وذلك من خلال الجدول التالي :-

الجدول رقم (24)

توزيع عدد المؤسسات والعمالة بين القطاع العام والقطاع الخاص في القطر الجزائري ، سنة (1983)

التجارة	تجارة الجملة					تجارة التجزئة				المجموع
الاختصاص	784	785	786	787	788	792	793	794	795	المجموع
القطاع الخاص										
- العمالة (عامل)	18	359	450	542	2	1064	762	1236	92	4525
- عدد المؤسسات	13	129	246	325	5	3302	2108	3791	189	0115
القطاع العام										
- العمالة (عامل)	22	518	61	1017	0	411	* 0	* 0	110	2139
عدد المؤسسات	2	24	4	21	0	92	*0	*0	01	154

المصدر : -كون هذا الجدول على أساس احصاءات من وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية - الجزائر - 0983

*) بالنسبة للفروع 793 و 794 وهي القماش والملابس الداخلية ومنتجات الخياطة ،نلاحظ أنها معدومة ضمن الجدول رقم (24) ،غير أننا في الواقع نلاحظ بعض نقاط بيع هذه السلع في القطاع العام . كالأروقة وأسواق الفلاح .

.../...

من خلال هذا الجدول نلاحظ سيطرة القطاع الخاص بالمقارنة مع القطاع العام على تجارة النسيج بصفة عامة حيث نجد عمالة القطاع الخاص تصل الى 4525 عامل مقابل 2139 عامل في القطاع العام وهذا يبين أن العمالة التجارية في القطاع الخاص تزيد عن العمالة التجارية في القطاع العام وكذلك بالنسبة لعدد المؤسسات حيث نجد أنه يوجد 154 مؤسسة تجارية عامة مقابل 10115 مؤسسة تجارية خاصة وهذه تبين الفرق الشاسع بين القطاعين والسيطرة الساحقة التي يتمتع بها القطاع الخاص عموما .

وتزداد هذه السيطرة حدة في بعض الاختصاصات حيث نصيب القطاع العام يكاد يكون معدوما . ويظهر القطاع الخاص بدون منافس في هذه الاختصاصات فنجد على سبيل المثال في الاختصاص (792) المؤسسات التجارية تبلغ 3302 مؤسسة مقابل 92 مؤسسة في القطاع العام وهذا الفرق كبيرا جدا .

ويظهر في كل الاختصاصات بصفة عامة ويزداد حدة في البعض منها .

وهذا يؤدي بالقطاع الخاص للتحكم في أسواق هذه السلع وسيطرته عليها وبالتالي تمتعه بحرية النشاط واستعمال كل طرق المضاربة والتلاعب ضمن هذه السوق من طرف المستغلين الذين يحسنون استغلال كل الظروف لجمع الأرباح اللا شرعية وبدون مقابل وبالتالي السيطرة على الجزء الهام من فائض القيمة الذي يمكن تحقيقه من خلال تسويق هذه السلع ذات الاستهلاك الضروري .

.../...

المبحـــث الثانـــي :-

- سيطرة الرأسمال التجاري الخاص بحسب المناطق والاختصاصـات .

يلاحظ تركز تجارة النسيج بصفة عامة في بعض مناطق القطر بالمقارنة مع مناطق أخرى .

وهذه الظاهرة متواجدة سواء بالنسبة للقطاع الخاص أو القطاع العام .

ويرجع ذلك لعدة أسباب ، منها أن البنية الاقتصادية الموروثة عن الفترة الاستعمارية هي التي أعطت هذا الاختلال في التوازن الجهوي بالنسبة لمختلف النشاطات الاقتصاديـة ، فقد كان المعمر لا يقيم صناعات ولا شبكات توزيع وما يرافق ذلك من هياكل سوى ما يلبي طلب المعمرين والاستعمار بصفة عامة ، وكان هؤلاء المعمرين يتواجدون في المناطق الشمالية من القطر وبصفة خاصة في منطقة الوسط والغرب ، ولقد بقي تأثير هذه الوضعية الى يومنا هذا رغم الجهود التي تبذل خلال المخططات التنموية لمحـو هذه الظاهرة التي تؤثر على التوزيع السكاني وما يرافقه من توزيع المؤسسات الانتاجية والتجارية ، ولقد اختار القطاع الخاص نفس هذا التوزيع لما يتميز به من تسهيلات في كل المرافق والهياكل والذي لا يتطلب منه أي عنـاء .

وبصفة عامة يمكن ملاحظة هذه الظاهرة ابتداء من الجدول التالـي :-

.../...

الجدول رقم (25)

توزيع تجارة النسيج بحسب مناطق القطر . (1970).

المراكز	تجارة الجملة	تجارة التجزئة	نسبة مبيعات الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد	نسبة المبيعات بالجملة	نسبة المبيعات بالتجزئة	نسبة مبيعات في المحلات الكبرى	نسبة صادرات	نسبة مبيعات في القطاع العام
الجزائر	285	18 10	81	56	33	78	60	68
وهران	154	982	11	21	8	12	25	14
قسنطينة	94	1050	8	11	16	7	5	16
باقي القطر	92	4488	—	12	43	3	10	4
المجموع	625	8 330	100	100	100	1 0	100	100

المصدر : - SEP: La distribution des produits textiles 1970, Alger.

مرجع سبق ذكره .

خلال هذا الجدول نلاحظ التركز الحاد لهذه التجارة في المدن الكبرى بالنسبة لباقي ر وخصوصا في الجزائر العاصمة سواء في القطاع الخاص أو القطاع العام حيث نجد نسبة يعات الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد تصل الى 81% في العاصمة وحدها مقابل 1% في باقي القطر ،كما أن نسبة مبيعات القطاع العام تصل الى 68% وتصل نسبة

.../...

مبيعات المحلات الكبرى الى 78٪ و 60٪ من الصادرات .

أما كل من وهران وقسنطينة فنجدها تأتي في المرتبة الثانية والثالثة على الترتيب لكن

بفارق كبير جدا بالمقارنة مع العاصمة .

ورغم أن هذه الوضعية كانت سنة 1970 فانها لا تزال مستمرة الي يومنا هذا حتى

بالنسبة للقطاع العام .

فلو أخذنا توزيع زبائن الشركة الوطنية للصناعات النسيجية حسب المناطق سنة 1981

فنجدها تتميز بنفس الطابع .

ويؤكد لنا ذلك الجدول التالي :-

الجدول رقم (26)

توزيع زبائن الشركة الوطنية للصناعات النسيجية بحسب مناطق القطر سنة 1981 .

المناطق	تجارة التجزئة	٪	الشركات الوطنية	٪	التجمعات المحلية والتعاونيات	٪	صناعيين	٪	منتجين	٪	المجموع	٪
الوسط	3119	49	754	19	1 725	27	342	5	457	7	6397	50
الغرب	1561	44	273	8	946	27	641	18	114	3	3535	28
الشرق	1554	55	.276	9	899	31	67	3	49	2	2835	22

المصدر :- - SONITEX: Fichier client - Octobre 1981 , Alger.

وهكذا نجد 50٪ من زبائن الشركة يتمركزون في منطقة الوسط وحدها . ونشير أن 51٪

من مبيعات الشركة لمنطقة الوسط متمركزا في الجزائر العاصمة كما أن 51,1٪ من زبائن

الشركة في الوسط متواجد في العاصمة وحدها كما تشمل على 41٪ من تجار التجزئة

.../...

وبصفة عامة الوسط هو المسيطر على هذه الشركة أما بالنسبة للغرب فاننا نجد 23٪ من زبائن الشركة متمركزين هناك الا أن تلمسان وحدها تأخذ أكبر نصيب من هذه النسبة وذلك ب 29،9٪ من مبيعات الشركة لمنطقة الغرب وهذا راجع لتواجد 54٪ من منتجين منطقة الغرب في تلمسان .

أما منطقة الشرق فتأخذ 22٪ من زبائن الشركة ويتمركزون في تجارة التجزئة والتجمعات المحلية بنسبة 55٪ و 31٪ على الترتيب .

وهذا بالنسبة للشركة الوطنية للصناعات النسيجية ، ونلاحظ نفس الشيء لدى الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد وسوف نتأكد من ذلك من خلال الجدول التالي والذي يبين توزيع زبائن الشركة بحسب المناطق .

الجدول رقم (27)

توزيع زبائن الشركة حسب المناطق .

المناطق	العدد	النسبة سنة 1982	النسبة المتوقعة لسنة 1983
الوسط	2401	٪ 49،98	٪ 46،53
الغرب	1863	٪ 38،79	٪ 38،58
الشرق	539	٪ 11،23	٪ 14،89
المجموع	4803	٪ 100،00	٪ 100،00

المصدر :
- SN. COTEC: La direction de la distribution, juin 1983, Alger.-

نلاحظ كذلك من خلال هذا الجدول سيطرة منطقة الوسط حيث تأخذ أكبر النسب بالمقارنة مع المناطق الأخرى حيث نجدها سنة 1982 تدور حول ال 50٪ ويتوقع أن تصل

.../...

سنة 1983 الى 5 ، 46٪ ، وتأخذ منطقة الغرب نسبة لا بأس بها تدور حول الـ 49 ٪ أما منطقة الشرق فنسبتها ضعيفة جدا حيث لا تتجاوز الـ 15٪ . هذا بالنسبة لعدد الزبائن ، وسوف نستنتج نفس الشيء لو أخذنا التوزيع بحسب رقم الأعمال بين المناطق الأربعة وسيبين لنا ذلك الجدول التالي : -

الجـدول رقـم (28)

تطور رقم الأعمال للشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد في الفترة 1981 - 1983 .

الوحدة (بالدينـار) .

-	منطقة الوسط	منطقة الشرق	منطقة الغرب	منطقة الجنوب	الاجمالي
سنة 1981					
إنتاج وطني	41.030.922	69131.583	33158.739	37400.834	180.722078
مستوردات	66950.010	44006.712	7.226.326	22872.892	139055.940
سنة 1982					
إنتاج وطني	101.178339	119188156	58362.925	46322824	325,552,244
مستوردات	192689301	39023533	71.965.755	29233440	382912022
مبيعات 1983					
إنتاج وطني	194.768000	165.595.000	80.595.000	34.953.000	475.911.000
مستوردات	313.232.000	180.405.000	99.4[illegible]5.000	55.047.000	648089000

المصدر : - SN. COTEC: La direction da la distribution, juin 1983, Alger

إن هذا الجدول يبين كذلك سيطرة الوسط بالنسبة لكل المناطق سواء من حيث الانتاج الوطني أو من حيث المستوردات ، الا أن خلال هذا الجدول نلاحظ ظهور منطقـــة

.../...

الشرق بالنسبة للغرب التي كانت متقدمة عليها من قبل . ان هذا التوزيع الجهوي اللامتوازن والملاحظ على أساس مختلف المعايير المستعملة من رقم أعمال وعدد المؤسسات أو العمالة ناتج بصفة أساسية من تركز القطاع الخاص في المناطق الشمالية وبالخصوص الوسط و من جهة أخرى لكونه الزبون الرئيسي لهذه الشركات ،لذا فتوزيع هذه المعايير للشركة يؤثر عليه طابع القطاع الخاص كذلك من حيث تركزه في منطقة الوسط .

وسننتقل الآن بالتحليل لغرض تركز القطاع الخاص بحسب المناطق ثم بحسب الاختصاصات

1 - بحسب المناطق .

ففي مرحلة أولى سنأخذ توزيع مختلف المعايير السابقة والخاصة بالقطاع الخاص وذلك حسب مناطق القطر الأربعة . وسيبين لنا الجدول التالي هذا التوزيع .

الجدول رقم (29)

توزيع المؤسسات التجارية والعمالة ورقم الأعمال في القطاع الخاص سنة (1983 حسب مناطق القطر الأربعة .

المناطق	عدد المؤسسات	%	العمالة	%	رقم الاعمال (بالدينار)	%
الوسط	3005	29،7	1799	39،8	1 . 335 . 668	50
الشرق	2739	27،6	1478	32،6	556 . 692	26
الغرب	3514	34،7	1042	23،0	707 . 685	25
الجنوب	805	8،0	210	4،6	140 . 512	5
المجموع	10 113	100	4529	100	2 . 790 . 557	100

المصدر : كون هذا الجدول على أساس احصائيات من وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية الجزائر - 1983 .

.../...

نلاحظ ضمن هذا الجدول تركز عدد المؤسسات التجارية الخاصة في الغرب بنسبة 7 ، 34٪ مقابل 7 ، 29٪ في الوسط و 6 ، 27٪ في الشرق أما الجنوب فنصيبه لا يتعدى 8 ٪ .

أما بالنسبة للعمالة ورقم الأعمال فنجد الوسط يسترجع مكانته وذلك ب 8 ، 39٪ من العمالة و ب 50٪ من رقم الأعمال يليه الغرب ثم الشرق ويأتي الجنوب في المرتبة الأخيرة حيث لا يتعدى نصيبه من العمالة 6 ، 4 ٪ ومن رقم الأعمال 5 ٪ .

ويلاحظ من خلال احصائيات وزارة التخطيط أنه في العاصمة يتواجد 1670 مؤسسة تجارية خاصة مقابل 3005 مؤسسة في منطقة الوسط أي مايعادل 5،55٪ من مؤسسات منطقة الوسط وتقابل 5 ، 16 ٪ من مؤسسات القطر كله ، أما بالنسبة للعمالة فنجد 1484 عامل في التجارة الخاصة من فرع النسيج في الجزائر العاصمة فقط أي 5،82٪ من عمالة الوسط 75،32٪ من عمالة القطر كله .

أما بالنسبة لرقم الأعمال فنسبته في العاصمة تصل الى 5 ، 85٪ من رقم أعمال منطقة الوسط أي مايعادل 48،42٪ من رقم الأعمال الكلي ضمن تجارة النسيج .

والملاحظة الثانية التي تسترعي الانتباه فهي ضعف هذا التركز في منطقة الجنوب حيث نجد نسبة المؤسسات فيها لا تتعدى 3٪ بالنسبة للمناطق الأخرى و 6 ، 4٪ بالنسبة للعمالة و 5 ٪ بالنسبة لرقم الأعمال وهذا يدل على الاهمال الكلي لهذه المنطقة وانعدام الاهتمام بخاصية تحقيق التوازن الجهوي التي تعتبر من أهم أهداف خطط التنمية الاقتصادية ، وهذا الاهمال لا يلاحظ من طرف القطاع الخاص فقط والذي لا تجلبه المناطق النائية والصعبة ،لكن هذه الظاهرة نلاحظها أيضا في القطاع العام حيث نجده يتركز بكثرة في المناطق الشمالية وبالخصوص الوسط ومنها في الجزائر العاصمة . كما يضعف تركزه في

.../...

المناطق الجنوبية ومنعدما في بعض مدن المنطقة ،وهذا مايؤكده الجدول التالي :-

الجدول رقم (30)

توزيع عدد المؤسسات التجارية والعمالة في القطاع العام بحسب المناطق لسنة (1983)

المناطق	عدد المؤسسات	%	العمالة	%
الوسط	42	27،27	886	41،42
الشرق	45	29،22	561	26،22
الغرب	51	33،11	590	27،58
الجنوب	16	10،38	102	4،76
المجموع	154	100	2139	100

المصدر :- وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية الجزائر - 1983 .

ان الملاحظة الأولى التي تجلب الانتباه ضمن هذا الجدول هي تركز القطاع العام في منطقة الوسط وضعفه في الجنوب .

فبالنسبة لعدد المؤسسات نجد 38 ، 10٪ فقط في منطقة الجنوب و 76 ، 4 ٪ بالنسبة للعمالة ،بينما تبلغ النسبة الأولى في الوسط 27،27٪ و 42 ، 41٪ بالنسبة للعمالة ، ومنها ففي العاصمة وحدها نجد 3 ، 48٪ من المؤسسات التجارية في الوسط ،و 6 ، 66٪ من عمالة هذه المنطقة وهذا يقابل 6 ، 13٪ من مؤسسات القطاع العام و 5 ، 27٪ من عمالته في تجارة النسيج .

ويرجع سبب هذا الاختلال في التوازن لضعف شبكة توزيع القطاع العام من جهة واحتفاظه

.../...

بنفس التوزيع الموروث من الفترة الاستعمارية ،بالاضافة لعدم الاهتمام بوظيفة التسويق والتركيز على وظيفة الانتاج أي المرحلة الخاصة بانتاج القيمة ،وترك مرحلة تحقيق القيمة التي تعتبر ضمن هذه الظروف مرحلة هامة جدا لأنها المرحلة التي يظهر فيها فائض القيمة ،وبالتالي ترك الحرية للقطاع الخاص في هذه المرحلة وذلك يعني اعطائه امكانية التدخل في تقسيم الدخل الوطني وهكذا امكانية أخذ أكبر نصيب ممكن من الدخل الوطني .

ان هذا الضعف الذي لاحظناه في شبكة توزيع المنتجات النسيجية في القطاع العام يظهر أكثر حدة اذا ماكانت المقارنة مقامة بين القطاعيين ،فرغم ضعف القطاع الخاص في بعض المناطق بصفة عامة فانه لا يعتبر بنفس نسبة ضعف القطاع العام ،والجدول التالي يبين لنا ذلك بوضوح .

الجدول رقم (31) .

توزيع عدد المؤسسات التجارية والعمالة بين القطاعين وحسب المناطق سنة 1983)

القطاع	المناطق	عدد المؤسسات	%	العمالة	%
القطاع العام	الوسط	42	0،40	886	13،3
	الشرق	45	0،45	561	8،41
	الغرب	51	0،5	590	8،84
	الجنوب	16	0،15	102	1،52
	المجموع1)	154	1،5	2139	32،07
القطاع الخاص	الوسط	3005	29،26	1799	27،0
	الشرق	2789	27،26	1478	22،16
	الغرب	3514	34،22	1042	15،62
	الجنوب	805	7،86	210	3،5
	المجموع2)	10113	98،5	4529	67،93
	2 + 1	10267	100	6668	100

المصدر : ـ احصائيات من وزارة التخطيط ـ الجزائر ـ 1983 .

.../...

ان هذا الجدول يبين لنا الضعف الشديد للقطاع العام فيما يخص تجارة النسيج بصفة عامة وبالمقارنة مع القطاع الخاص بصفة خاصة .

فرغم كون تركز القطاع العام في المناطق الشمالية فان هذا التركز يعتبر ضعيفا (سواء بالنسبة لعدد المؤسسات أو العمالة) اذا ماقارنا ذلك بالقطاع الخاص.

فعدد المؤسسات كلها في القطاع العام تأخذ نسبة 5 ، 1 ٪ من مجمل المؤسسات التجارية في فرع النسيج . بالمقارنة مع القطاع الخاص .

فمثلا نجد في الغرب أعلى نسبة لتركز القطاع العام بالنسبة لعدد المؤسسات بالمقارنة مع المناطق الأخرى . لكن هذه النسبة لا تتعدى 5 ، 0٪ من مجمل المؤسسات التجارية في فرع النسيج وتصل هذه النسبة في القطاع الخاص الى 22، 34 ٪ .

وهكذا نجد أن القطاع الخاص يتركز بحسب المناطق وذلك في منطقة الوسط وشدة ضعفه في الجنوب ،لكن في كلا الحالتين فهو أقوى من القطاع العام .

2 : - بحسب الاختصاصات .

سنحاول الآن أن نتحرى عن فرضية التركز بحسب الاختصاصات في القطاع الخاص وهل هناك تركزا مثل ماهو متواجد بالنسبة للمناطق . وذلك بالمقارنة مع القطاع العام وبتوزيعه حسب المناطق .

.../...

وسنحاول أن نتأكد من ذلك من خلال الجدول التالي :-

الجدول رقم (32)

توزيع العمالة وعدد المؤسسات التجارية في القطاعين العام والخاص

سنة (1983) بحسب الاختصاصات .

الاختصاصات	تجارة الجملة					تجارة التجزئة				
والقطاع	784	785	786	787	788	791	792	793	794	795
القطاع الخاص										
عدد المؤسسات	13	129	246	325	5	5	3302	2108	3791	189
العمالة	18	359	450	542	2	4	1064	762	1236	92
القطاع العام										
عدد المؤسسات	1	24	4	21	0	0	92	0	0	12
العمالة	22	518	61	1017	0	0	411	0	0	110

المصدر : - وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية 1983 .

من خلال هذا الجدول نستطيع استخراج الملاحظات التالية :-

- سيطرة القطاع الخاص على مختلف الاختصاصات بالنسبة لعدد المؤسسات التجارية أو بالنسبة لحجم العمالة .

- ضعف القطاع العام في مختلف الاختصاصات .

- كما نلاحظ تركز القطاع الخاص في بعض الاختصاصات بالمقارنة مع اختصاصات

.../...

أخرى ،حيث نجده يتركز بحدة في تجارة القماش والملابس الجاهزة ،وفي تجارة الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطـة .

- كما نلاحظ أيضا ضعف القطاع الخاص والقطاع العام في كل من الاختصاص (788) أي تجارة الجملة للزرابي حيث لا يتعدى في القطاع الخاص 5 مؤسسات تجاريـة .

ونفس الشئ يمكن قوله بالنسبة للاختصاص (781) أي تجارة الفرو ،حيث نجـد انعدام هذا الاختصاص في تجارة الجملة وضعفه الشديد في تجارة التجزئة لكـن بالنسبة لهذا الاختصاص يمكن ارجاع ضعفه الى ضعف الطلب عليه في السوق المحلي ، لكن بالنسبة للزرابي فان هذا الضعف يعتبر اهمالا في انتاجها وعدم الاهتمام بها كصناعة تقليدية يجب اعادة الاعتبار اليها والاهتمام بها خصوصا وأن الطلـب عليها غير ضعيف ويمكن أن يصبح مرتفعا اذا ما بيعت بأسعارها الحقيقية ،وهـذا نلاحظه من تهافت المستهلك على شرائها من الأسواق الموازية والتي تباع بأسعـار مرتفعة بالمقارنة لاسعارها الحقيقية ،لكنها تعتبر منخفضة اذا ماقورنت مع أسعـار هذه السلع المصنعة محليـا .

والآن بعد أن رأينا الاختصاصات المفضلة من طرف القطاع الخاص التجاري سنحاول أن نرى المناطق التي تتركز فيها هذه الاختصاصات أي سندرس توزيع القطاع الخاص بحسب المناطق والاختصاصات ، وذلك باستعمال المعايير الثلاثة من عدد مؤسسات والعمالة ورقم الأعمال وذلك لمعرفة هل هذا التركز يظهر في كل من هذه المعايير. وسنستعين لتبيان ذلك بالجداول الثلاثـة الآتيـة :-

.../...

الجـدول رقـم (33)

توزيع عدد المؤسسات التجارية الخاصة بحسب المناطق والاختصاصات ـ سنـة (1983) .

الاختصاص / المنطقة	تجارة الجملة					تجارة التجزئة				
	784	785	786	787	788	791	792	793	794	795
الوسـط	6	83	153	138	2	3	819	1006	787	26
الشـرق	2	26	34	52	0	1	900	559	1173	42
الغـرب	4	17	54	126	3	1	343	255	613	23
الجنـوب	1	3	5	9	0	0	187	100	395	10

الجدول رقم (34) توزيع العمالة في القطاع التجاري الخاص بحسب المناطق والاختصاصات سنة (1983)

	تجارة الجملة					تجارة التجزئة				
	784	785	786	787	788	791	792	793	794	795
الوسـط	10	222	10	241	1	3	376	186	248	12
الشرق	1	88	1	87	0	1	343	255	613	23
الغرب	5	45	5	184	1	0	281	275	306	53
الجنوب	2	4	1	30	0	0	47	46	69	4

المصـدر : ـ (33 ، 34) كونت هذه الجداول على أساس احصائيات محصل عليها من وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية سة 1983 .

.../...

الجـــدول رقـــم (35)

توزيع رقم الأعمال في القطاع الخاص بحسب المناطق والاختصاصات (الوحـدة : دينـــار) سنـــة 1983 .

المجمـوع	منطقة الجنوب	منطقة الغرب	منطقة الشرق	منطقة الوســط	المنطقة / اص
					ة الجملة
11 . 411	—	669	7 . 464	3 . 278	784
250 . 338	1 . 300	68 . 706	37 . 193	143 . 139	785
402 . 683	10 . 960	70 . 565	4[illegible] . 735	272 . 485	786
640 . 144	32 . 815	69 . 323	251 . 726	286 . 280	787
3 . 191	0	320	696	2 . 175	788
					رة التجزئــة
505 . 676	25 . 153	107 . 269	196 . 147	176 . 507	792
4[illegible]1 . 986	21 . 070	80 . 019	27 . 967	362 . 930	793
464 . 906	48 . 685	156 . 077	127 . 245	132 . 899	794
17 . 895	429	3 . 774	10 . 131	3 . 561	795

مصــدر : - كون هذا الجدول على أساس احصائيات من وزارة التخطيط والتهيئة العمرانيـــة لسنـــة 1983 .

.../...

من هذه الجداول يمكن أن نستخلص مايلـــــي : -

- تركز القطاع الخاص في تجارة الملابس الداخلية والقماش في تجارة الجملة ، والتركز في تجارة الملابس الداخلية والملابس الجاهزة بالتجزئة وذلك في أغلب المناطق مع سيطرة منطقة الوسط على النسبة الكبرى من هذه الاختصاصات .

- نلاحظ تركز تجارة الزرابي في منطقة الغرب ثم الوسط ، وانعدام توزيعها في الشرق والجنوب ، كما نلاحظ تركزها في تلمسان ب 77 ، 73 ٪ من نقاط البيع بالتجزئة في القطاع العام و 93 ، 16 ٪ من نقاط البيع بالتجزئة في القطاع الخاص .

- أما بالنسبة لمنطقة الجنوب فنلاحظ ضعفها العام بالمقارنة مع المناطـــق الأخرى ، بالاضافة لذلك فان الموجود من هذه التجارة يتركز في الأغواط ، فمثلا بالنسبة لتجارة الملابس الجاهزة نلاحظ تواجد تاجرين بالجملة في الأغواط علـــى ثلاثة تجار في كل منطقة الجنوب ، و 46 تاجر تجزئة في الأغواط من 87 تاجر تجزئة في الجنوب أي 5 ، 24٪ من مجمل تجار التجزئة في منطقة الجنوب .

- أما في تجارة القماش فنجد 6 تجار جملة في الأغواط من 9 تجار في كل منطقـــة الجنوب حيث تمثل تجارة التجزئة من القماش في الأغواط 5 ، 22٪ من مجمل تجـــارة التجزئة للقماش في كل منطقة الجنـوب .

أما بالنسبة لتجارة التجزئة للزرابي فنجد 4 على 10 في الأغواط بالنسبة لكل المنطقة الجنـوبيـــة .

- وبصفة عامة نلاحظ أنه بالنسبة لعدد المؤسسات التجارية هناك تركز القطاع الخاص

.../...

في تجارة الملابس الداخلية والقماش وبالخصوص في الوسط .

- أما بالنسبة لتوزيع العمالة فهناك كذلك تركز في الملابس الجاهزة والملابس الداخلية والقماش خصوصا في تجارة التجزئة منها في المناطق الثلاثة الأولى أي الوسط والشرق والغرب .

- أما بخصوص توزيع رقم الأعمال فان التركز بصفة عامة للقطاع الخاص هو في تجارة الملابس الداخلية والملابس الجاهزة والقماش . أما بالنسبة للمناطق فمنطقة الوسط هي المسيطرة على أكبر نسبة من رقم الأعمال .

وفي النهاية يمكن القول أنه هناك تركز في كل من تجارة القماش والملابس الداخلية والملابس الجاهزة في كل من المعايير الثلاث بالنسبة للقطاع الخاص ، خصوصا في منطقة الوسط ،أما منطقة الجنوب فهي أضعف المناطق في كل الاختصاصات والمعايير .

المبحث الثالث : - سيطرة الرأسمال التجاري الخاص في الجزائر العاصمة .

من خلال ماسبق لاحظنا التركز الحاد لتجارة النسيج في الجزائر العاصمة بصفة عامة وبالتالي تركز القطاع الخاص فيها نظرا لسيطرته على شبكة توزيع المنتجات النسيجية . لهذا رأينا أن نتعمق في التحليل وذلك بالتركيز المباشر على دراسة توزيع المنتجات النسيجية في العاصمة .

وقد أخذنا عينة تتكون من 1357 مؤسسة تجارية من 1670 مؤسسة تجارية وذلك لعدم امكانية الحصول على الاحصائيات الكافية لدراسة كل المؤسسات ،فالاحصائيات

المتوفرة لدينا تتعلق فقط بـ 1357 مؤسسة وهي تكون 81٪ من مجموع المؤسسات التجارية الخاصة من فرع النسيج في الجزائر العاصمة .

وفيما يلي سنرى نصيب الجزائر العاصمةفي تجارة هذا الفرع بالنسبة لمنطقة الوسط وبالنسبة لكامل التراب الوطني .

الجدول رقم (36)

نصيب الجزائر العاصمة من تجارة النسيج في القطاع الخاص سنة (1983)

المناطق	عدد المؤسسات	٪	العمالة	٪	رقم الأعمال (دينار)	٪
الجزائر العاصمة	1670	16,5	1484	14,67	1.185.668	42,5
منطقة الوسط مع العاصمة	3005	29,7	1799	39,8	1.385.668	50
منطقة الوسط دون العاصمة	1335	13,2	315	6,95	200.000	7,16
باقي القطر دون منطقة الوسط	7108	70,3	2730	60,27	1.404.888	50,3
باقي القطر دون الجزائر العاصمة	8443	83,5	3045	67,23	1.604.888	57,5
المجموع	10113	-	4529	-	2.790.557	-

المصدر : - وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية - 1983 الجزائر .

.../...

ومن خلال هذا الجدول يمكن استخراج الملاحظات التالية :-

- سيطرة منطقة الوسط على تجارة النسيج وهذا من خلال مختلف النسب في هذا الجدول ،حيث تأخذ منطقة الوسط حوالي 30٪ من عدد المؤسسات 40٪ من العمالة و 50٪ من رقم الأعمال وذلك بالمقارنة مع باقي القطر .

- ان هذه السيطرة التي تتميز بها منطقة الوسط ترجع أساسا لسيطرة الرأسمال التجاري في العاصمة وتمركزه بها ،حيث نجد في العاصمة وحدها 5 ، 55 ٪ من مؤسسات الوسط. و 5 ، 82 ٪ من عمالته و 5 ، 85٪ من رقم الأعمال . وهذه النسبة الأخيرة هي الأهم ،وبالتالي تكون العاصمة هي النواة الرئيسية لهذا النشاط وأما باقي المنطقة فهي ليست سوى تفرعات ثانوية مرتبطة بها .

- ان هذه السيطرة التي تتميز بها العاصمة في تجارة النسيج لا تظهر أهميتها بالنسبة لمنطقة الوسط فقط . بل هي ذات أهمية بالنسبة لباقي القطر ،حيث تشمل على 5 ، 16٪ من عدد مؤسسات القطر و 6 ، 14٪ من عمالته و 5 ، 42٪ من رقم الأعمال " بالرغم من كون العينة محط الدراسة لا تشمل سوى 81٪ من مؤسسات العاصمة ". ان هذه النسب ذات أهمية معتبرة خصوصا نسبة رقم الأعمال التي تأخذ تقريبا نصف رقم أعمال هذه التجارة ،ويرجع ذلك للتركز الحاد للمؤسسات الانتاجية الخاصة في هذا الفرع في منطقة الوسط .

والآن سنحاول دراسة تجارة هذا الفرع بالتفصيل في الجزائر العاصمة ، لنرى ماهي الاختصاصات الرئيسية التي يظهر فيها التركز ،وهذا حتى نتمكن أن نمس عن قرب

.../...

هيكلية هذه التجارة والاختصاصات التي تجذب الرأسمال الخاص بكثرة ضمن هذا الفرع .

1 - التركز اعتمادا على عدد المؤسسات التجارية .

وسنبدأ دراستنا هذه بمعيار عدد المؤسسات وتوزيعها حسب الاختصاصات وسوف نستطيع ذلك من خلال تحليلنا للجدول التالي : -

الجدول رقم (37)

توزيع المؤسسات التجارية بحسب الاختصاصات في الجزائر العاصمة سنة - (1983)

التجارة	الاختصاص	عدد المؤسسات	النسبة
تجارة الجملة	785	49	%11،8
	786	247	%59،7
	787	116	%28،0
	788	2	%0،5
	المجموع (1)	414	%100
تجارة التجزئة	792	204	% 21،6
	793	499	%52،9
	794	231	%24،5
	795	9	%1،0
	المجموع (2)	943	% 100
	الاجمالي (1+2)	1357	%30,5 (1 %69،5 (2

المصدر : - وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية (1983 .

من خلال هذا الجدول نلاحظ مايلــي : -

- تركز الرأسمال التجاري الخاص في العاصمة وذلك في كل من الاختصاصات (786) و (793) أي الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة في كل من تجارة الجملة وتجارة التجزئة على السواء ، حيث تتركز هذه المؤسسات بحوالي 60٪ في الجملة وحوالــي 53٪ في تجارة التجزئة ،أي تأخذ أكثر من نصف المؤسسات التجارية ضمن هذا الفرع .

- تأتي في المرتبة الثانية بعد الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة . تجارة القماش وبنسبة تدور حول 30٪ وذلك ب 28٪ من تجارة الجملة و ب 5 ، 24٪ من تجـــارة التجزئة .

- ثم في المرتبة الثالثة نجد تجارة الملابس الجاهزة ثم أخيرا تجارة الزرابي وهـــي ضعيفة جدا ولا تتجاوز ال 9 ، 1 ٪ .

أما بالنسبة لكل من تجارة الجملة وتجارة التجزئة نجد الأولى لا تأخذ سوى 5 ، 0 ٪ من عدد المؤسسات والثانية 5 ، 69٪ . وبالتالي فهذا يعبر عن تركز في تجـــارة التجزئة بالنسبة لعدد المؤسسات ،فهل يظهر هذا التركز بنفس الدرجة اذا مـــا أخذنا معيار رقم الأعمـــال .

2 : - التركز اعتمـادا على معيار رقم الأعمـــال .

سنحاول الآن التحري عن التركز في تجارة فرع النسيج . وذلك بالاعتماد على معيار، رقم الأعمال وهل سيعطينا نفس درجـة التركز مثل مالاحظناه بالنسبة لمعيار عـــدد المؤسسات التجارية ولتبيان ذلك سنستعين بالجدول التالي : - .

.../...

الجـدول رقـم - 38 -

توزيع رقم الأعمال حسب مختلف الاختصاصات في الجزائر العاصمة سنة 1983)

التجـارة	رقم الاختصاص	رقم الاعمال (10^3 دينار)	نسبة رقم الاعمال
تجارة الجملة	785	131 .600	%14 ، 5
	786	500 . 464	%55 . 3
	787	270 . 711	%29 ، 9
	788	2 175	%0 ، 3
	المجموع (1)	904 . 950	%100
تجارة التجزئة	792	88 . 004	%31 ، 3
	793	114 . 220	%40 ، 7
	794	75 . 354	%26 . 93
	795	3 . 149	%1 ، 1
	المجموع (2)	280 . 718	% 100
	الاجمالي (2+1)	1 185 .668	%76 . 3 (1) %23 . 7 (2)

المصدر : - وزارة التخطيط والتهيئة العمرانيـة (1983) .

نلاحظ من الجدول مايلـي : -

- الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة في كل من تجارة الجملة وتجارة التجزئـة

.../...

تأخذ نسبة هامة بها حيث تكون 3 ، 55٪ في الجملة و 7 ، 40٪ في التجزئة.

- ثم يأتي الاختصاص (787) أي تجارة القماش وذلك بنسبة 9 ، 29٪ من الجملة وبنسبة 9 ، 26٪ من تجارة التجزئة .

- ثم تأتي تجارة الملابس الجاهزة في المرتبة الثالثة وذلك ب 5 ، 14٪ في تجارة الجملة و 3 ، 31٪ من تجارة التجزئة ، وفي هذا الاختصاص نجد تجارة التجزئة هي التي تأخذ أكبر النسب بالمقارنة مع تجارة الجملة ، وهذا عكس مالاحظناه في الاختصاصين السابقين .

وفي الأخير تأتي تجارة الزرابي بأضعف النسب ، وذلك ب 3 ، 0٪ من تجارة الجملة و 1 ، 1٪ من تجارة التجزئة .

- من خلال هذه الملاحظات نستنتج أن التركز هو تقريبا بنفس المستوى في كل من تجارة التجزئة وتجارة الجملة ، سوى في تجارة الملابس الجاهزة .

- ان التركز الملاحظ من خلال معيار رقم الأعمال أعطانا نفس النتائج التي حصلنا عليها باستخدام معيار عدد المؤسسات التجارية .

ومن المهم أن نشير أنه رغم كون تجارة الجملة تأخذ 5 ، 30٪ من عدد المؤسسات فانها تأخذ 3 ، 76٪ من رقم الأعمال الاجمالي لتجارة النسيج .

ويلاحظ العكس بالنسبة لتجارة التجزئة حيث تأخذ 5 ، 69٪ من عدد المؤسسات وهذه تعتبر نسبة هامة بالمقارنة مع تجارة الجملة لكنها لا تتحكم سوى في 7 ، 23٪

.../...

من رقم أعمال هذه التجارة .

وهذا يؤكد أن تجار الجملة هم المسيطرون على سوق السلع النسيجية وبالتالي

على اتجاهات العرض والطلب بالنسبة لهذه السلع .

3 : - درجة التركز في تجارة الجملة .

ولتلمس مدى درجة التركز في مختلف الاختصاصات بالنسبة لتجارة الجملة في

فرع النسيج نستعمل الجدول رقم (42) والذي يبين لنا التركيب الفئوي

لتجارة الجملة فرع النسيج في الجزائر العاصمة حسب عدد المؤسسات ورقم الأعمال ،

وكل فئة تخص شريحة معينة من تجار الجملة حسب رقم أعمالها .

فالفئة [40 - 500 [ألف دينار هي الفئة الصغيرة .

والفئة [500 - 2000 [ألف دينار هي الفئة المتوسطة .

ثم الفئة [2000 - 10 .000 [ألف دينار هي الفئة الكبيرة .

وفي الأخير الفئة [10 .000 - 25000 [ألف دينار وهي الفئة الكبيرة

جدا وسوف نقوم بهذه الدراسة كما يظهر ذلك من خلال الجدول التالي :-

.../...

الجـــدول رقـــم (39)

التركيب الفـئـوي لتجارة الجملةفرع النسيج حسب عدد المؤسسات ورقم الأعمال سنـــة (1983) (الوحدة 10^3 دينـــار).

الاختصاص	الفـئـــــــات	عـــدد المؤسسات	النسبة المئوية	رقم الاعمال	النسبة المئوية
785	]500 — 40]	12	%24 • 5	3270	%2 • 5
	]2000 — 500]	24	%49 • 0	28705	%21•8
	]10•000 — 2000]	11	%22 •5	56237	%42•7
	]25000 -10•000]	2	%4 • 0	43388	%33•3
	المجمــــوع	49	%100	131600	%100
786	]500 — 40]	61	%24 • 7	17487	%3 • 5
	]2000 — 500]	121	%49 • 0	127786	%25•5
	]10•000 — 2000]	60	%24 •3	274197	%54•8
	]25000 -10•000]	3	%2 •0	80994	%16•2
	المجمــــوع	247	%100	500464	%100
787	]500 — 40]	19	%16 •4	5362	%2 • 0
	]2000 — 500]	62	%53 •4	70805	%26•1
	]10•000 — 2000]	31	%26 • 7	137417	%50•8
	]25000 -10 •000]	4	%3•5	57127	%21•1
	المجمــــوع	116	%100	270711	%100
788	]500 — 40]	0	%0	0	%0
	]2000 — 500]	2	%100	2175	%100
	]10•000 — 2000]	0	%0	0	%0
	]25000 -10•000]	0	%0	0	%0
	المجمــــوع	2	%100	2175	%100
	الاجمالـــــي	414	——	904950	——

المصدر : ـ وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية (1983) م

من خلال الجدول رقم (39) نلاحظ مايلي :-

- في الاختصاص (785) وهو تجارة الملابس الجاهزة من تجارة الجملة نلاحظ تواجد 90,4% من المؤسسات في هذا الاختصاص متركزا في الفئة المتوسطة بينما رقم الأعمال يتركز في الفئة الكبيرة وذلك ب 7 ، 42% .

أما الشيء الملفت للملاحظة فهو أن الفئة الكبيرة جدا تأخذ 4% فقط من عدد المؤسسات بينما تأخذ 23% من رقم أعمال هذا الاختصاص . ومعنى هذا أنه هناك تركز احادا في تجارة النسيج من طرف كبار التجار هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فان الفئة الصغيرة والمتوسطة نجد نصيبها من حيث عدد المؤسسات يصل الى 5 ، 73% أما من حيث رقم الأعمال فان هذه النسبة لا تتجاوز 3 ، 24% وذلك ب 5 ، 24% من عدد المؤسسات مقابل 5 ، 2 % من رقم الأعمال للفئة الصغيرة و 49% من عدد المؤسسات مقابل 8 ، 21% من رقم الأعمال وهذه الملاحظات تبين لنا مدى قوة مؤسسات الفئة الأكبر من حيث رقم أعمالها وبالتالي سيطرتها على تجارة الملابس الجاهزة وسيطرتها على هذا الاختصاص . نظرا لضعف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث رقم الأعمال .

- أما بالنسبة للاختصاص رقم (786) وهو خاص بتجارة الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة ، فقد رأينا أن لديه نصيبا هاما فيما يخص عدد المؤسسات أو رقم الأعمال في العاصمة ، وسنحاول أن نرى ضمن أية فئة يتركز هذا الاختصاص ، والجدول يبين لنا أن هذا الاختصاص يتركز في الفئة الكبرى من حيث رقم الأعمال ، فهذه الفئة تمثل 8 ، 54% من اجمالي رقم أعمال هذا الاختصاص مقابل 3 ، 24% من اجمالي عدد المؤسسات .

.../...

أما الفئة الكبيرة جدا فانها هي أيضا تأخذ نصيبا هاما من رقم الأعمال اذا مانظرنا لنسبتها من حيث عدد المؤسسات ،فهي تأخذ 2 ٪ فقط من عدد المؤسسات بينما تأخذ 2 ،16٪ من حيث رقم الأعمال وهذا يدل على تركز جزء هام من رقم أعمال هذه الفئة بين أيدي عدد قليل من التجار . لكن هذا التركز ليس بنفس النسبة التي لاحظناها في الاختصاص (785) والخاص بتجارة الملابس الجاهزة ضمن الفئة الكبيرة جدا . لكن يمكن القول كذلك بأن الاختصاص (786) والخاص بتجارة الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة مسيطرا عليه من طرف كبار التجار المنتمين للفئة الكبيرة جدا من حيث رقم الأعمال .

أما بالنسبة للفئة الصغيرة فهي ضعيفة جدا من حيث رقم الأعمال 5 ،3٪ من اجمالي رقم أعمال هذا الاختصاص بينما نصيبها هاما من حيث عدد المؤسسات وذلك ب 7 ،24 ٪ ونفس الشيء يمكن قوله بالنسبة للفئة المتوسطة وذلك ب 49,0٪ من حيث عدد المؤسسات و 5 ،25 ٪ من حيث رقم الأعمال أي أن حوالي نصف التجار ضمن هذا الاختصاص يسيطرون على ربع رقم الأعمال فقط .

- أما بالنسبة للاختصاص (787) والخاص بتجارة القماش بالجملة ،فكما أشرنا من قبل فهذا الاختصاص يحتل المرتبة الثانية بعد الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة ، وتركيبه الفئوي هو تقريبا بنفس توزيع الاختصاصات السابقة بحيث يتركز في الفئة الكبيرة ب 8 ،50٪ من رقم الأعمال مقابل 7 ،26٪ من حيث عدد المؤسسات ،ثم تأتي الفئة المتوسطة ب 4 ،53٪ من حيث عدد المؤسسات و 1 ،26٪ من رقم الاعمال لكن الشيء الهام هو كذلك سيطرة نسبة صغيرة من التجار أي 5 ،3٪ من المؤسسات التجارية على نسبة كبيرة من رقم الأعمال أي 1 ،21٪ من رقم أعمال هذا الاختصاص بينما نجد

.../...

الفئة الصغيرة ضعيفة جدا بحيث لا تأخذ سوى 2 ٪ من رقم الأعمال مقابل 4 ، 16٪ من عدد المؤسسات .

وهذا يدل كذلك على سيطرة عدد صغير من التجار على أكبر جزء من رقم الأعمال كما لاحظنا بالنسبة للاختصاصات السابقة وان لم يكن بنفس درجة التركز .

- أما بالنسبة للاختصاص (788) وهو تجارة الزرابي بالجملة فنجده يتركز كلية في الفئة المتوسطة بمؤسستين وب 000. 175 دينار من رقم الأعمال .

- والنتيجة المستخلصة من هذا الجدول هي ، أنه تجارة الجملة من فرع النسيج تتركز في الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة ب 3 ، 55٪ من رقم الأعمال تليها تجارة القماش ب 9، 29٪ من رقم الأعمال ثم تأتي تجارة الملابس الجاهزة ب 5 ، 14٪ وفي الأخير تجارة الزرابي .

والملاحظة الثانية تتميز بكون كل هذه الاختصاصات تتركز في الفئة الكبيرة بنسبة تدور حول 0 ، 50٪ من رقم الأعمال ثم تليها الفئة المتوسطة بنسبة تدور حول 25٪ من رقم الأعمال ثم تأتي الفئة الكبيرة جدا في المرتبة الثالثة ولكن رغم وجود هذه الفئة ضمن الدرجة الثالثة ، فان قلة التجار ضمنها يسمح لهم بالسيطرة على جزء هام من رقم أعمال هذه الأختصاصات ، وبالتالي سيطرة فئة صغيرة من تجار الجملة على سوق المنتجات النسيجية أي 11 تاجر من 414 تاجر جملة يسيطرون على 509 . 181 ألف دينار مقابل 904.950 ألف دينار من رقم الأعمال ، وهذا يدل على سيطرة قلة من التجار على سوق السلع النسيجية .

.../...

4 : ـ درجة التركز في تجارة التجزئة .

وكما سبق في تجارة الجملة سنقوم بالتحري عن درجة تركز تجارة التجزئة حسب معيار رقم الأعمال وعدد المؤسسات التجارية . وسيكون ذلك على أساس الجدول رقم (43) والذي يبين لنا التركيب الفئوي لتجارة التجزئة فرع النسيج وذلك بحسب التوزيع التالي :-

- الفئة الصغيرة]3 - 100) الوحدة (10^3 دينار)
- الفئة المتوسطة]100 - 500) الوحدة (10^3 دينار)
- الفئة الكبيرة]500 - 1000) الوحدة 10^3 دينار)
- الفئة الكبيرة جدا]1000 — 10.000) الوحدة (10^3 دينار)

.../...

الجدول رقم (39)

التركيب الفئوي لتجارة التجزئة حسب عدد المؤسسات ورقم الأعمال سنة 1983

(الوحدة 10^3 دينار)

الاختصاص	الفئات	عدد المؤسسات	نسبة مؤية	رقم الاعمال	النسبة المئوية
792	]100 - 3)	70	%34،3	3131	%3،6
	]500 - 100]	93	%45،6	25989	%29،5
	]1000 — 500]	23	%11،3	17251	%19،6
	]10000—1000]	18	%8،8	416	%47،3
	المجموع	204	%100	88004	%100
793	]1000 - 3]	271	%54،3	12751	%11،2
	]500 -100]	172	%34،5	37179	%32،5
	]1000 -500]	43	%8،6	29805	%26،1
	]10000-1،000]	13	%2،6	34485	%30،2
	المجموع	499	%100	114220	%100
794	]100 - 3]	76	%32،9	3572	%4،7
	]500 - 100]	116	%50،2	26575	%35،3
	]1000 - 500]	32	%13،9	20974	%27،8
	]10000 -1000]	7	%3،0	24224	%32،2
	المجموع	231	%100	75345	%100
795	]100 - 3]	2	%22،3	142	%4،5
	]500 -100]	4	%44،4	1047	%33،3
	]1000 - 500]	3	%33،3	1960	%62،2
	]10000 - 1000]	0	%0،0	0	%0،0
	المجموع	9	%100	3149	%100
	الاجمالي	943	—	280718	—

المصدر: - وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية - 1983.

.../...

من خلال هذه الجدول يمكن استنتاج الملاحظات التاليـــة : ـ

ـ الاختصاص رقم (792) وهو تجارة الملابس الجاهزة بالتجزئة ،ويتركز في الفئـــة الكبيرة جدا من حيث رقم الأعمال ،وذلك ب 8,8 ٪ من حيث عدد المؤسسات أمـــا من حيث رقم الأعمال فانه يصل الى 3 ،47 ٪ من رقم أعمال هذا الاختصاص ،وهكذا نجد قلة من التجار تسيطر على حوالي النصف من رقم أعمال هذا الاختصاص .

وتأتي في المرتبة الثانية من حيث التركز في رقم الأعمال الفئة المتوسطة ب 5 ،29 ٪ من رقم أعمال هذا الاختصاص مقابل 6 ،45 ٪ من حيث عدد المؤسسات ثم تأتـــي الفئة الكبيرة ب 3 ،11 ٪ من عدد المؤسسات و 6 ،19 ٪ من حيث رقم الأعمـــال ، وفي الأخير الفئة الصغيرة ب 6 ،3 ٪ من رقم الأعمال مقابل 3 ،34 ٪ من حيـــث عدد المؤسسات .

ومن هنا نستخلص أن الكثير من التجار الصغار ذوي أرقام أعمال صغيرة توجد ضمـــن هذا الاختصاص ،ومن جهة أخرى سيطرة القلة من التجار على أرقام الأعمال الكبيرة .

ـ أما الاختصاص رقم (793) وهو الخاص بتجارة الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة فاننا نلاحظ كذلك تركز الفئة الكبيرة جدا من حيث رقم الأعمال وذلـــك ب 2 ،30 ٪ من رقم أعمال هذا الاختصاص مقابل 6 ،2 ٪ من حيث عدد المؤسسات، رغم كون الفئة المتوسطة تأتي في المرتبة الأولى من حيث رقم الأعمال ب 5 ،32 ٪ لكن نصيبها من حيث عدد المؤسسات معتبرا وذلك ب 5 ،34 ٪ .

وفي هذا الاختصاص كذلك نلاحظ ضعف نصيب الفئة الصغيرة من حيث رقم الأعمـــال

.../...

وذلك ب 2 ، 11 ٪ وكبر نصيبها من حيث عدد المؤسسات وذلك ب 3 ، 54 ٪ .

وهكذا فهذا الاختصاص أيضا تسيطر عليه الفئة الكبيرة جدا وذلك حيث تأخذ نصيبا هاما من رقم الأعمال .

- أما الاختصاص رقم (791) وهو خاص بتجارة القماش بالتجزئة . وهذا الاختصاص تتركز فيه الفئة المتوسطة وذلك ب 2 ، 50٪ من عدد المؤسسات مقابل 3 ، 35٪ من رقم الأعمال ، لكن الفئة الكبيرة جدا تتميز بتركزها من حيث رقم الأعمال وذلك ب ، 9 ، 32٪ لكنها تأخذ 3 ٪ فقط من حيث عدد المؤسسات وهذا يدل على سيطرة الفئة الكبيرة جدا على جزء هام من رقم أعمال هذا الاختصاص مع قلة عدد التجار فيها ، كما نجد الفئة الصغيرة جدا رغم كونها تأخذ 9 ، 32٪ من عدد المؤسسات فانها ضعيفة من حيث رقم الأعمال حيث لا يزيد نصيبها عن 7 ، 4 ٪ من رقم أعمال هذا الاختصاص ، وهذا يدل على ضعفها في سوق هذا الاختصاص وعدم امكانية تحكمها في هذه السوق .

- أما فيما يخص الاختصاص رقم (795) وهو خاص بتجارة الزرابي بالتجزئة فهذا الاختصاص يتركز في الفئة الكبيرة ب 2 ، 62٪ من رقم الأعمال مقابل 3 ، 33 ٪ من عدد المؤسسات ثم تلي الفئة المتوسطة ب 4 ، 44٪ من عدد المؤسسات و 3 ، 33 ٪ من رقم الأعمال ، أما الفئة الصغيرة فرغم كونها تحتل 3 ، 22 ٪ . من عدد المؤسسات فان نصيبها من رقم الأعمال لا يتجاوز 5 ، 4 ٪ .

وهكذا يكون هذا الاختصاص تحت سيطرة الفئة الكبيرة ، وهي التي تتحكم في سوق هذه السلعة.

.../...

وهكذا يمكن اعطاء النتائج التالية حول تجارة التجزئة في العاصمة بخصوص فرع النسيج .

- نجد تجارة النسيج بالتجزئة في العاصمة تتركز في الاختصاص (793) وهو الخاص بتجارة الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة وهذا بنسبة 7 ، 40٪ من رقم الأعمال الاجمالي لتجارة التجزئة ، ونفس الملاحظة أوردناها فيما يخص تجارة الجملة ثم تأتي تجارة الملابس الجاهزة أي الاختصاص رقم (792) وذلك ب 3 ، 31٪ من رقم الأعمال الاجمالي لتجارة التجزئة .

أما في المرتبة الثالثة فنجد الاختصاص رقم (794) وهو الخاص بتجارة القماش وذلك ب 93 ، 26٪ من رقم أعمال تجارة التجزئة وفي الأخير نجد تجارة الزرابي بنسبة ضعيفة جدا تتمثل في 1 ، 1٪ من إجمالي رقم أعمال تجارة الجملة فرع النسيج

- كما نلاحظ عدم التوافق في تركز الاختصاصات ضمن التركيب الفئوي للتوزيع حسب رقم الأعمال ، حيث نجد الاختصاص (792) أي الملابس الجاهزة يتركز في الفئة الكبيرة جدا ، بينما كل من الاختصاص رقم (793) و (794) نجدهما يتركزان في الفئة المتوسطة . بينما الاختصاص (795) يتركز في الفئة الكبيرة .

أما في تجارة الجملة فنلاحظ وجود بعض التوافق بين الاختصاصات من حيث تركز الفئات بالنسبة لرقم الاعمال .

وفي النهاية وعلى أساس دراسة فرضية تركز الرأسمال التجاري في الجزائر العاصمة " فرع النسيج " يمكن استخلاص مايلي : -

.../...

بصفة عامة تتركز تجارة فرع النسيج في الجزائر العاصمة ب 5 ، 16٪ بالنسبة لعدد المؤسسات و 67 ، 14٪ بالنسبة للعمالة و 5 ، 42٪ بالنسبة لرقم الأعمال وهذا الأخير هو أهم المعايير وبالتالي نلاحظ السيطرة الساحقة للعاصمة فيما يخص تجارة النسيج .

وفيما يخص التركز داخل العاصمة بالنسبة لهذا الفرع نجد أن تجارة الجملة رغم كونها تأخذ 5 ، 30٪ من عدد المؤسسات فان نصيبها من رقم الأعمال يصل الى 3 ، 76٪ بالنسبة لاجمالي تجارة هذا الفرع في العاصمة .

كما نجد أن تجارة الجملة تتركز في الاختصاص (786) وهو الخاص بالملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة ب 3 ، 55٪ من اجمالي رقم أعمال تجارة الجملة ، ونفس الشيء بالنسبة لتجارة التجزئة بتركزها في نفس الاختصاص (793) أي الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة وذلك ب 7 ، 40٪ من اجمالي رقم أعمال تجارة التجزئة .

أما بالنسبة للتركز بحسب فئات رقم الأعمال فاننا نجد كافة اختصاصات تجارة الجملة تتركز في الفئة الكبيرة بنسبة تدور حول أل 50٪ ماعدا الاختصاص رقم (788) أي الخاص بتجارة الزرابي والمتركز كلية في الفئة الكبيرة لكن بالنسبة للفئة الكبيرة جدا فانه رغم كون نصيب كافة الاختصاصات فيما يخص عدد المؤسسات لا يتجاوز 4 ٪ ، فان نصيبها في رقم الأعمال هاما جدا مقارنة مع النسبة السابقة بحيث يدور في المجال (2 ، 16 ٪ - 33 ٪) وهذا يدل على سيطرة القلة من التجار على سوق المنتجات النسيجية فيما يخص تجارة الجملة بالعاصمة .

.../...

أما فيما يخص تجارة التجزئة فان التركز حسب فئات رقم الأعمال نجده غير متوافق بحيث يختلف من اختصاص لآخر ولكنها تتوافق من حيث ضعف نصيب الفئة الصغيرة بحيث لا تتجاوز أل 5 ٪ من رقم الأعمال بينما نصيبها من عدد المؤسسات يدور في المجال (3 ، 22٪ - 3 ، 34٪) .

خلال هذا الفصل استطعنا أن نتلمس عن قرب مدى سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على سوق المنتجات النسيجية وخصوصا عند مقارنته بنظيره في القطاع العام والذي تبينا ضعفه على جميع مستويات شبكة توزيع المنتجات النسيجية مما جعله لا يستطيع التحكم في هذا السوق وهذا أدى به ليكون دائما في حاجة للقطاع الخاص ليسد عجزه في هذا المجال الذي يحصل فيه الجانب الهام والأكبر من أنتاجه ومن هنا رأينا كيف تفلت منه فترة تحقيق القيمة وتصبح تحت سيطرة القطاع الخاص ، سيطرة تكاد تكون تامة ،وقد تأكدنا من ذلك بالاستناد الى معياري عدد المؤسسات التجارية والعمالة . وهكذا أكدنا فرضية سيطرة الرأسمال التجاري الخاص بالمقارنة مع نظيره في القطاع العام وبالخصوص في بعض الاختصاصات .

وخلال هذا الفصل أيضا استطعنا تأكيد فرضية سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على سوق المنتجات النسيجية حسب المناطق وحسب الاختصاصات .

فبالنسبة للتركز بحسب المناطق نجده يظهر في المناطق الشمالية على حساب المناطق الجنوبية وهذا بصفة عامة ،ويظهر هذا التركز أكثر حدة في المنطقة الوسطى

.../...

من البلاد بالمقارنة مع المناطق الأخرى ،حيث نجد أن أغلب مؤسساته والجزء الأكبر من رقم أعماله يتركز في منطقة الوسط ،وبالاضافة لهذا نجد هذا التركز يظهر بدرجة أشد قوة في الجزائر العاصمة وقد تأكدنا من هذا أكثر من خلال دراستنا التي خصصناها للجزائر العاصمة ،وقد رأينا أن هذا التركز لا يظهر في القطاع الخاص فقط وانما في القطاع العام أيضا .

أما بالنسبة لتركز الرأسمال التجاري الخاص حسب الاختصاصات ،فاننا رأيناه يظهر في بعض الاختصاصات على حساب اختصاصات أخرى ،حيث وجدناه في تجارة الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة وكذلك في تجارة القماش ،وذلك في كل من تجارة الجملة أو تجارة التجزئة ،كما رأينا أيضا أنه في كل الاختصاصات تسيطر فئة صغيرة من التجار على النصيب الأكبر من رقم أعمال هذا الفرع .

.../...

الفصـــــل الثالــــث

سيطرة الرأسمال الانتاجي الخاص على فرع النسيج كسبب رئيسي لسيطرة الرأسمال التجاري الخاص على تسويق النسيج .

لقد ناقشنا في الفصل السابق الفرضية القائلة بسيطرة الرأسمال التجاري الخاص على تسويق النسيج وتأكدنا من هذه الفرضية . كما تلمسنا كل صفات هذه السيطرة ومراكز حدتها وضعفها . وهذا يقودنا لطرح فرضية أخرى وهي التساؤل والتحري عن أسباب هذه السيطرة . وبهذا الخصوص يمكن القول أنه بالاضافة لمساعدة النصوص الرسمية والقرارات التي تنظم القطاع الخاص على هذه السيطرة ، فاننا نجد فرضية أخرى وهي القائلة بأن أسباب سيطرة الرأسمال التجاري على سوق المنتجات النسيجية ترجع لسيطرة الرأسمال الخاص على أنتاج النسيج ، وبالتحديد على المراحل الأخيرة من الدورة الانتاجية ، وخلال هذا الفصل سنحاول تأكيد هذه الفرضية ، وذلك بتلمس مدى سيطرة الرأسمال الانتاجي الخاص على فرع النسيج بالمقارنة مع الاستثمارات الاخرى في القطاع الخاص ومدى تركزه في هذا الفرع ، وبالمقارنة مع القطاع العام وذلك في المراحل النهائية من انتاج النسيج والتي ستبين لنا مدى ضعف القطاع العام في هذه المراحل مما يمكن القطاع الخاص من تحكمه في سوق هذه السلع .

.../...

المبحث الأول : - انتاج النسيج في القطاع الخاص .

يعتبر فرع النسيج من الفروع الصناعية التقليدية التي تجتذب اليها بكثر الرأسمال الخاص فمنذ وضع قانون الاستثمارات الوطني سنة 1963 والثاني سنة 1966 - وبالخصوص الثاني الذي أعطى للرأسمال الوطني الخاص أهمية خاصة ، نجد ميل هذا الرأسمال نحو الصناعات الخفيفة وبالخصوص فرع النسيج حيث نجده يغطي أكثر من 50٪ من هذا الفرع .

وبصفة عامة يمكن ارجاع هذا الميل لعدة أسباب يمكن ذكر أهمها بايجاز : -

- هو فرع تقني يتميز بتعدد الطرق الانتاجية التي لها مجال واسع لاختيار التقنيات ووسائل الانتاج ونوع البنايات ، كذلك بساطة الفن الانتاجي فيه واعتماده على تكنولوجيا مرنة تمكن من اتباع أية توليفة بين رأس المال الثابت ورأس المال المتغير بصفة تمكن من التحكم في الرأسمال العضوي لانتاجه .

- يعتبر من فروع الاستهلاك النهائي والاساسي حيث يأتي في المرتبة الثانية من الحاجات الضرورية للفرد بعد الغذاء ، وبالتالي ملائمته مع الحاجيات الأساسية لمختلف مستويات الدخول ومع تطور هذه المستويات ، وقد زاد من هذه الأهمية الطلب المتزايد على منتجاته في السوق المحلي من سنة لأخرى نظرا لنمو مختلف فئات الدخل نتيجة سير عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلاد ونتيجة للنمو الديموغرافي .

.../...

- وكما رأينا مما سبق أنه بالاضافة لكون فروع الاستهلاك النهائي تجتذب الرأسمال الخاص اليها . فان النصوص الأساسية للبلاد تحدد مكانة القطاع الخاص في هذه المراحل بالاضافة للامتيازات والمساعدات التي يعطيها القانون الوطني للاستثمارات لهذا القطاع خصوصا القانون الوطني للاستثمارات سنة 1966 الذي أعطى أهمية معتبرة للرأسمال الوطني والذي مقاييسه لقبول الاستثمارات الجديدة ضمن هذا القانون لمقاييس مرنة وهي كالتالي (1) : -

- الجدوى من الشروع وفعاليته

- الفرع الذي يهتم به الاستثمار

- مكان اقامة المشروع ، والذي يفضل ألا يكون في المراكز الحضرية من شمال البلاد .

- كذلك فيما يخص النصيب من الاستثمار الممول ذاتيا من طرف المشروع . حيث تقبل اللجنة الوطنية للاستثمارات أن يكون هذا التمويل يصل الى 30٪ من المبلغ الاجمالي للاستثمار .

ان الاستثمارات التي تتجاوز مليون دينار تتجه للجنة الوطنية للاستثمارات وهذه الاستثمارات تستفيد من التسديد في حالة التأميمات ، كذلك مساعدة في التمويل والاستفادة من نظام جبائي مستقر في حالة عدم امكانية التحكم في تكلفة الانتاج .

---

1) Commission nationale des investissement
"Le code des investissements" Alger 1967.

.../...

أما فيما يخص الاستثمارات أقل من مليون دينار فانها تتجه بخصوص قبول أو عدم قبول المشروع الى مستوى جهوي ،بواسطة اللجنة الجهوية للاستثمارات التي يرأسها الوالي والتي تتمركز في الجزائر العاصمة وقسنطينة ووهران ،ان الامتيازات الجبائية غير مدرجة في هذه الحالة .

اضافة لهذه المسببات التي جعلت من القطاع الخاص يتركز في هذا الفرع انتاجا وتسويقا فاننا نجد ضعف أجهزة المراقبة على هذا القطاع وضعف القطاع العام في هذا الفرع بالاضافة لحماية الدولة للسوق الداخلي من سلع السوق الأجنبي ،كل هذه الاسباب جعلت منه السيد المطلق في هذا الميدان .

وسنعطي الآن نظرة على البنية الانتاجية لهذا الفرع في الجزائر وذلك ضمن مراحله النهائية ،فلقد تطور القطاع الخاص على أساس هيكلة موروثة من الاستعمار كما ساعده (1) على ذلك قانون الاستثمارات الوطني والقرارات والنصوص الرسمية التي تنظمه ، بالاضافة لنمو الطلب على المنتجات النسيجية ضمن السوق الوطني . وهذا جعله يشارك بنسبة هامة من رأسماله في هذا الفرع بالمقارنة مع الفروع الأخرى ، وذلك ابتداء من تاريخ وضع قانون الاستثمارات الثاني (سبتمبر 1967) والذي أهتم بالقطاع الخاص الوطني بصفة خاصة ،لأن القانون الأول (1963) لم يكن يعطي تميزا لهذا القطاع، وبالتالي خوفا من التأميمات فقد تركز في التجارة وهذا مالاحظناه من قبل .

---

1) Bouras Djoudi " Planification de la production et des besoins textiles: Le cas algérien" - Université de Monptellier, 10 Juin 1983.

وبهذا نجد في الفترة بعد (1966) اتجاه القطاع الخاص للاستثمار في المجالات الانتاجية وبالخصوص فرع النسيج حيث يأخذ أكبر النسب من حجم هذه المشاريع سواء بالنسبة لفرص العمل التي خلقها أو من حيث عدد المشاريع أو من حيث المبلغ المستثمر وسوف نستطيع أن نتبين ذلك من خلال الجدول التالي :ـ

الجدول رقم (40)

توزيع الاستثمارات الخاصة من 1967 الى 1974 .

البيان	المشاريع		الاستثمارات		فرص العمل الموفرة	
الفروع	العدد	%	10^3 دينار		العدد	%
النسيج	301	37،20	307 . 344	35، 2	11 508	12، 2
ميكانيك وكهرباء	119	14، 7	267 . 176	30، 5	4 . 801	17، 6
البلاستيك	50	6، 2	57 . 888	6، 7	1 . 043	3، 7
الصناعات الغذائية	82	10، 1	60 . 540	6، 9	3 . 239	11، 9
الورق والورق المقوى	26	3، 2	23 . 358	2، 6	624	2، 4
الجلد وماشابه	22	2، 7	14 . 989	1، 7	1 . 307	4، 9
الخشب	14	1، 7	7 977	0، 9	143	0، 6
مواد البناء	28	3، 5	15، 528	1، 8	512	1، 9
المواد الكيماوية	67	8، 3	19 . 748	2، 3	1 . 443	5، 2
السياحة	10	1، 3	53 . 326	6، 1	499	1، 8
أخرى	90	11 . 1	47 . 146	5، 3	2 . 177	7، 8
المجموع	809	100	875 . 021	100	27 . 296	100

المصدر : 1) Bouras Djoudi "Planification de la production et des besoins textiles : Le cas algérien" – Université de Monptellier, 10juin 1983.

.../...

وهكذا نجد خلال هذا الجدول التركز الحاد للقطاع الخاص في فرع النسيج بالمقارنة مع الفروع الأخرى حيث يأخذ 2 ،37٪ من عدد المشاريع و 2 ،35٪ من مجمل المبالغ المستثمرة كما وفر هذا الفرع 42٪ من فرص العمل خلال هذه الفترة وهذا يبين لنا مستوى التركز في هذا الفرع .

أما اذا بحثنا داخل الفرع فاننا نجد كذلك تركزا ثانيا على هذا المستوى حيث تسيطر عليه القلة من المؤسسات أي أن فئة صغيرة من المنتجين الخواص تسيطر على هذا الفرع وسوف نتبين ذلك من خلال الجدول التالي : -

الجدول رقم (41)

تركز الرأسمال الخاص داخل فرع النسيج سنة 1978 .

المؤسسات	النسبة من عدد المؤسسات	النسبة من العمالة	النسبة من رقم الأعمال
الصغيرة	٪76	٪ 51، 6	٪43
الكبيرة	٪ 24	٪ 48، 4	٪ 57

المصدر : - لمحمد يحيى ربيع : القطاع الصناعي الخاص في الجزائر - النسيج . مركز الأبحاث في الاقتصاد التطبيقي ، الجزائر جوان 1981، ص (12) .

وهنا يمكن الاشارة الى أنه حوالي $\frac{1}{4}$ من الوحدات الانتاجية تشغل حوالي $\frac{1}{2}$ من قوة العمل ضمن هذا القطاع وتتحكم في 57٪ من رقم الأعمال أي أكثر من نصف رقم الأعمال الكلي لهذا الفرع .

.../...

ومن هنا نستنتج أنه بالاضافة لتركز الرأسمال الخاص وسيطرته على فرع النسيج بالمقارنة مع الفروع الأخرى ،فانه يتركز داخل الفرع حيث نجد هذا الأخير تحت سيطرة قلة من كبار المنتجين ،حيث رأينا أنه أكثر من نصف رقم أعمال هذا الفرع يقع تحت سيطرة فئة صغيرة من المنتجين ، وهذا فيما يخص سيطرة الرأسمال الخاص على فرع النسيج بالمقارنة مع الفروع الأخرى .

وسنحاول الآن أن نرى تطور فرع النسيج ضمن القطاع الخاص بالمقارنة مع الفروع الأخرى ضمن نفس القطاع ويمكننا من ذلك الجدول التالي :-

الجدول رقم (41)

تطور رقم الأعمال والعمالة في فرع النسيج من القطاع الخاص بالمقارنة مع الفروع الأخرى ضمن نفس القطاع خلال الفترة (1979 - 1982)

المعايير	1979		1980		1981		1982	
	الحجم	%	الحجم	%	الحجم	%	الحجم	%
رقم الأعمال (الوحدة 10^6 دينار)	2446	%43	2837	%44	2513	%36	2844	%35
العمالة (عامل)	19078	%39	21416	%39	21586	%38	21856	%38
عدد المؤسسات	—	—	1596	—	1932	—	1944	—

المصدر : - Ministère des Industries Lègères : "Rapport d'exécution du Plan National 1982, Volume II annexes statistiques, Alger 1983.

.../...

ومن خلال هذا الجدول النصيب الهام لفرع النسيج في القطاع الخاص مقارنة مع الفروع الانتاجية الأخرى ضمن نفس القطاع حيث بلغ 43٪ سنة 1979 و 44٪ سنة 1980 ، ورغم كون نصيبه انخفض سنة 1981 وسنة 1982 بنسبة 36٪ و 35٪ من رقم الأعمال فان نصيبه لا يزال يعتبر هاما . ونفس الشيء يمكن قوله بالنسبة للعمالة .

أما بالنسبة لمكانة القطاع الخاص بالنسبة للقطاع العام في المراحل النهائية من انتاج النسيج فانه يعتبر كذلك هاما وهذا ماسنحاول أن نتبينه من خلال الجداول التالية :-

الجدول رقم (42)

منتجات القطاع الخاص والقطاع العام من فرع النسيج سنة (1982) .

المنتجات	وحدة القماش	القطاع الخاص	القطاع العام
- الخيوط بكل انواعها	طـن	3970	40 . 750
- قماش القطن الخام	10^3 متر مربع	2 1 6 4	110 . 594
- قماش القطن النهائي	" "	10064	88 . 388
- قماش الالياف الصناعية	" "	739 88	——
-			
- الأغطية	10^3 وحدة	5 0 8	1 . 287
- الزرابي	متر مربع	33 . 900	——
- القمصان	10^3 وحدة	13 15	2 . 449
- ملابس رجالية	10^3 وحدة	5 220	——
- ملابس نسائية	10^3 وحدة	1 . 446	——
- ملابس الأطفال	10^3 وحدة	1 . 076	——
- منتجات البيوت	10^3 وحدة	11 . 692	3034
- الجوارب	10^3 زوج	9076	——
- ملابس داخلية نسائية	10^3 وحدة	1 . 400	11 . 765

المصدر :-

1) Ministère des Industries Légères 1980.

2) Stratégie a long terme : Horizon 2000 Textiles Sonitex, janvier 1983.

3) Rapport du plan national 1982, Alger 1983.

مصدر سبق ذكره .

.../...

الجدول رقم (43)

مكانة القطاع الصناعي الخاص " فرع النسيج " بالمقارنة مع القطاع العام سنة - 1979 -

	القطاع العام		القطاع الخاص	
	الوحدة 10^6 دينار جزائري	%	الوحدة 10^6 دينار جزائري	%
- رقم الأعمال	872	26	2 • 539	4
- القيمة المضافة	450	37	778	3
- رأس المال الثابت الانتاجي)	816	67	400	3
- العمالة (الوحدة عامل)	19017	48	20 • 977	2

المصدر : - DOURAS Djoudi "Planification de la production et des besoins textiles : Le cas algérien" p.(206).

من خلال كلا الجدولين السابقين نلاحظ مدى أهمية المكانة التي يأخذها القطاع الصناعي الخاص في فرع النسيج بالمقارنة مع القطاع العام .

فاذا لاحظنا الجدول رقم (42) نتبين النصيب الهام الذي يأخذه القطاع الخاص من المنتجات النسيجية فيما يخص المراحل النهائية من هذه المنتجات ،فمثلا نجده بالنسبة للزرابي ينتج 33900 متر مربع مقابل لا شئ بالنسبة للقطاع العام . أما فيما يخص القمصان فنجده ينتج ضعف ما ينتجه القطاع العام ، وهكذا نجده في أغلب المنتجات النهائية لفرع النسيج يسيطر عليها الا فيما يخص المنتجات التي تأتي في المراحل الأولى مثلا كالخيوط أو القماش الخام .

.../...

أما في الجدول رقم (43) فنجده يسيطر على كل من رقم أعمال فرع النسيج والقيمة المضافة المنتجة ضمنه وكذلك بالنسبة للعمالة حيث يأخذ 74٪ من رقم الأعمال و 63٪ من القيمة المضافة و 52٪ من العمالة وهكذا نجده دائما يسيطر على أكثر من النصف بالنسبة لهذه المعايير .

وكل هذا يؤكد فرضية التركز للقطاع الخاص في فرع النسيج .

ورغم تأكدنا من سيطرة القطاع الخاص على فرع النسيج سواء بالمقارنة مع الفروع الأخرى التي ينشط فيها القطاع الخاص أو بالمقارنة مع القطاع العام في نفس الفرع ، فانه من الصعب جدا معرفة الأهمية الكلية لهذا الفرع ضمن القطاع الخاص ، وذلك لأن الحجم الحقيقي له لا يمكن معرفته بدقة ، وهذا نظرا لسيطرة هذا القطاع على هذا الفرع وبالتالي استعماله لكل الطرق والوسائل للتخفي وذلك خوفا من الضرائب والتأميمات .

ويتكون هذا القطاع ضمن هذا الفرع من : ـ

- الانتاج المنزلي
- الانتاج السلعي الصغير
- الانتاج السلعي الكبير .

- فبالنسبة للانتاج المنزلي لا يمكن أن تصل اليه الاحصاءات الرسمية رغم كونه ينشط بقوة ويقدم نسبة معتبرة من اجمالي انتاج هذا الفرع .

وأغلب منتجات هذا الشكل الانتاجي تتميز بالمنتجات الكمالية مثل الأغطية التقليدية والزرابي والبرنوس التي تكلف غالبا ، خصوصا بالنسبة لتحكمها بالوسائل الانتاجية ، التقليدية ونوع العمل التقليدي ، وهذا زاد من تقليل مراكز انتاجه وذلك فيما يخص الانتاج

.../...

المنزلي التقليدي ، أما فيما يخص الانتاج التقليدي الحديث فهو يتوسع وينتشر خصوصا ما يرتبط بالخياطة والحياكة ، ووسائل انتاج هذا النوع تتميز بتعددها وتنوعها مثل ماكنات الخياطة والحياكة المحصل عليها من الاستيراد حديثة أو قديمة نوعاما .

- أما بالنسبة للانتاج السلعي الصغير فهو سريع الافلات من الأجهزة المراقبة ويستطيع التهرب منها بسهولة ، وهذا الانتاج يضم الانتاج الحرفي وانتاج المؤسسات الصغيرة ضمن القطاع الخاص وهذه المؤسسات تتميز بقلة عدد عمالها وصغر حجم رقم أعمالها ونلاحظ في الغالب عدم استقرار هذه المؤسسات حيث تلاقي مزاحمة قوية من طرف المؤسسات الانتاجية الخاصة الكبيرة لكن نلاحظ ميزة أخرى فيها وهي كثرة عدد مثل هذه المؤسسات بحيث تؤدي لتواجد أنواع عديدة من السلع ونوعيات عديدة من المنتجات النسيجية لكن مع مستوى منخفض في نوعية هذه السلع .

- أما بالنسبة للانتاج السلعي الكبير ، فهناك مؤسسات ذات أحجام متوسطة وكبيرة حيث نجد عدد العمال بها يكون في الفئات الأكثر من 20 عاملا . ويلاحظ أن هذه المؤسسات تتجه نحو التخصص في أنواع منتجاتها ولها طلب لا بأس به ضمن سوق هذه المنتجات مثل قمصان الرجال ومعاطف الرجال والملابس الداخلية ..... وحوالي 80% من هذه المؤسسات الكبيرة تتركز في تحضير الألبسة والألبسة الرجالية وصناعة الحرير ، والبقية تتوزع على الفروع الأخرى مثل صناعة القطن أو صناعة الصوف وغير ذلك .

وبصفة عامة فان القطاع الخاص الانتاجي في صناعة النسيج له مؤسسات عديدة تتجاوز 600 مؤسسة هذا سنة 1974 ، ووصل هذا العدد الى 1596 مؤسسة سنة 1979 أو الى 1944 مؤسسة سنة 1982 وأغلبها يتركز في منطقة الوسط ، والجدول التالي يؤكد لنا ذلك :-

.../...

الجدول رقم (44)

توزيع المؤسسات الانتاجية الخاصة في فرع النسيج حسب المناطق سنة 1979)

المنطقة	النسبة المئوية
منطقة الوسط	% 59 ، 5
منطقة الغرب	% 31 ، 5
منطقة الشرق	% 8
منطقة الجنوب	% 1
المجموع	% 100

المصدر : - لمحمد يحيى ربيع : - القطاع الصناعي الخاص في الجزائر - النسيج مصدر سبق ذكره .

وهكذا نلاحظ من جهة أخرى أن التركز الذي تلمسناه في المؤسسات التجارية في منطقة الوسط يرجع كذلك لتركز المؤسسات الانتاجية في هذه المنطقة وبالتالي يتركز في الجزائر العاصمة وحدها نحو 71 % من وحدات منطقة الوسط وهذا مانتج عنه التركز الذي لاحظناه في العاصمة بالنسبة للرأسمال التجاري .

...⁄...

(1) ✻

وحسب احصائيات وزارة الصناعات الخفيفة سنة 1980 ، توجد 1596 مؤسسة خاصة تنشط في فرع النسيج يتراوح عدد عمالها بين الفئتين (0 - 4) حتى الفئة مافوق 500 عامل ، يمثل هذا العدد من المؤسسات 33٪ من اجمالي المؤسسات الخاصة ، والتي يبلغ عددها نحو 4834 مؤسسة ، أما بالنسبة لعدد عمالهنا والذي يبلغ 20997 عامل ويمثل هذا العدد 3 ،39٪ من اجمالي العمال في القطاع الخاص ويمثل 9 ،52٪ من اجمالي عمال فرع النسيج على المستوى الوطني .

---

1) احصائيات وزارة الصناعات الخفيفة - مارس 1980 .

✻ " أنه حسب المعلومات التي حصلنا عليها من مديرية التجارة بولاية الجزائر خلا ل سنة (1985) تؤكد أنه بولاية الجزائر وحدها توجد 1043 مؤسسة انتاجية خاصة في فرع النسيج والتي لديها ملفات لدى الولاية .

ويؤكد المسؤلين عن هذه المديرية أنه توجد العديد من الوحدات الصغيرة التي تنشط في الخفاء وتنتج داخل البيوت تدخل للسوق لتوزع ضمن شبكة توزيع القطاع الخاص دون أية علامة أو تسمية تعرفها ، كما يؤكد أنه يوجد مثل هذه النشاطات بكثرة داخل القصبة بالعاصمة وهذه الوحدات خارج أيدي أجهزة المراقبة الضعيفة من حيث الوسائل البشرية والمادية وبالخصوص بالنسبة لمديرية التجارة بالولاية والتي لا تملك أكثر من 48 مفتشا للأسعار على مستوى الولاية كلها . كما أدلى البعض من هؤلاء المفتشين المقاومة العنيفة التي لاقوها عند محاولتهم الوصول الى هذه الوحدات ، حيث وصلت هذه المقاومة للتعدي بالضرب على المفتشين ، دون أن يجدوا حماية كافية من الأجهزة المسؤولة مما استدعى ذلك التخلي عن مثل هذه المحاولات " . وبالاضافة لكل هذا فان المراقبة تتركز في المناطق القريبة من مركز الولاية ووسط العاصمة وذلك لعدم توفر وسائل النقل اللازمة لهذه المهمة .

ويحقق هذا القطاع في فرع النسيج 5 ، 43٪ من رقم الأعمال المحقق في القطاع الخاص وما يعادل 6 ،72٪ من رقم الأعمال المحقق في صناعة النسيج حيث يحقق القطاع العام 4 ، 27٪ من اجمالي رقم الأعمال لصناعة النسيج أما بالنسبة للقيمة المضافة فان هذا القطاع يحقق 4 ،60٪ من اجمالي القيمة المضافة المحققة في صناعة النسيج بالمقارنة مع القطاع العام ، وكل هذه الاستنتاجات تبين لنا مدى السيطرة التي يتمتع بها هذا القطاع سواء بالنسبة للفروع الأخرى ضمن نفس القطاع أو بالنسبة للقطاع العام .

.../...

المبحـــث الثانـــي : ـ انتاج النسيـــج في القطاع العام .

أما بالنسبة لانتاج النسيج في القطاع العام فيتكون من الشركة الوطنية للصناعـــات النسيجية سابقا وذلك قبل اعادة الهيكلة ،وأنشأت هذه الشركة في 21 جويلية سنـــة 1966 بهدف استغلال وتسيير وحدات القطاع العام ،واشباع طلب السوق الوطني مـــن المنتجات النسيجية ، وتكونت هذه الشركة من وحدات كانت مسيرة من طرف الشركة الوطنيـــة للخياطة (SONAC) سابقا والتي أنشأت سنة 1964 وأدمجت بعد ذلك مع الشركة الوطنية للصناعات النسيجية ، وكذلك من وحدات أخرى حققت خلال الخطط الوطنية للتنمية ، وتنشط هذه الوحدات في كل مراحل انتاج النسيج بالخصوص في المراحل الأساسيـــة الأولى (انتاج الخيوط النسيجية ـ النسيج والحياكة ـ انتاج القماش الخام ـ انتاج القماش النهائي ـ وانتاج بعض السلع النسيجية الموجهة للاستهلاك النهائي) وبشكل هامشـي فيما يخص انتاج الملابس الجهزة والتي يتركز فيها القطاع الخاص .

وبالاضافة لهذه الوحدات هناك وحدات أخرى صغيرة تابعة للبلديات والولايات ووحدات تحت نظام التسيير الذاتي وتعاونيات انتاجية ،لكن انتاج هذه الوحدات ضعيف وهامشي .

وقد عملت الشركة الوطنية للصناعات النسيجية (والتي تعتبر العنصر الفعال في القطاع العام) على تنمية انتاجها وتطويره لكن بالتركيز دائما على المراحل الأساسية من المرحلة الانتاجية والتي تتطلب استثمارات كبيرة وايدي عاملة فنية ماهرة . أي في أصعب مراحـــل فترة انتاج قيمة السلعة . لكننا نجد تطورها ضعيفا في انتاج سلع الاستهلاك النهائـــي وبالتالي في اشباع الطلب على هذه السلع . وسنستعين بالجداول التالية في تأكيد هذا :ـ

.../...

الجـــدول رقـــم (45)

تطور عرض منتجات الشركة الوطنية للصناعات النسيجية في الفترة (1967-1982)

السنـــوات / المنتجـــات	الوحـدة	1967	1974	1978	1981	1982
- الخيوط النسيجية	طـن	1650	12.762	15.345	30.011	40 .750
- القماش الخام	10^3 متر	13295	3[illegible].611	51.264	87.810	110.594
- قماش نهائي	10^3 متر	1.201	34.536	46.554	72.268	88 .388
- أغطيـــة	10^3 وحـدة	—	823	846	11 .999	1 .287
- قمصـــان	"	647	1376	2409	2 .606	2 .449
- ســـتراة	"	—	—	84	376	463
- البسة عمـــل	"	182	587	928	1476	2102
- سلع منزليـــة	"	—	—	420	1806	3034
- ملابس داخلية	"	—	—	2762	9278	11 .765

الجـــدول رقم (46)

معدلات اشباع الطلب الوطني من طرف الشركة الوطنية للصناعات النسيجية فـــي الفترة (1967 - 1981)

السنـــوات / المنتجـــات	1967	1978	1981
- الخيوط النسيجيـــة	% 6	%18	%30
- القمـــاش	%17	%30	%47
- الملآبس الجاهزة	%5	13	14
- الملابس الداخلية	%0	%7	%20

المصدر : - SONITEX: Stratégie a long terme : Horizon 2000 - janvier 1983. -

مصدر سبق ذكره .

.../...

كلا هذين الجدولين يبين لنا ضعف الشركة الوطنية للصناعات النسيجية على مستوى انتاج سلع الاستهلاك النهائي ،حيث نجد في الجدول رقم (45) ضعف عرض هذه المنتجات مثل القمصان والستراة وألبسة العمل وما الى ذلك بينما نجد حجم العرض مرتفعا من المنتجات التي تعتبر سلعا نصف مصنعة كالخيوط النسيجية والقماش الخام وهذا راجع لتركزها في المراحل الأساسية من انتاج النسيج .

بينما الجدول (46) يبين لنا معدلات اشباع الطلب من طرف الشركة . حيث نجد هناك ضعفا في انتاج الشركة الموجه لاشباع الطلب بصفة عامة رغم ملاحظة نمو هذا الاشباع من ستة لأخرى خصوصا في الخيوط النسيجية والقماش ،الا أنها فيما يخص اشباع الطلب على المنتجات النهائية بصفة عامة كالملابس الجاهزة والداخلية فانه ضعيف جدا ونموه غير متسارع خصوصا بالنسبة للملابس الجاهزة حيث لايتعدى نصيب الشركة في اشباع الطلب على هذه المنتجات أل 20٪ .

ونلاحظ أيضا نموا وتطورا في منتجات الشركة منذ نشوءها الى سنة 1981 نتيجة اقامة مشاريع جديدة لانشاء الوحدات الانتاجية في مختلف ولايات القطر ودائما تحت الشركة الوطنية للصناعات النسيجية . كل هذا أدى لتضخمها وبالتالي تضخم انتاجها وحجم عمالتها مما جعل التحكم في تسيير هذه الشركة صعبا نظرا لتمركزه ، ومجمل نشاطها مشاريعها جعل منها من أكبر الشركات في قطاع الصناعات الخفيفة حيث بلغ عدد وحداتها 83 وحدة انتاجية وعدد عمالها يتمثل في حوالي 55000 عامل . وبالتالي أصبحت الشركة تتخبط في الكثير من المشاكل مما جعل الدولة تضعها ضمن برنامج اعادة

الهيكلة وبالتالي أعيدت هيكلتها وذلك حسب التوزيع التالي : -

1 - المؤسسة الوطنية لتوزيع المنتجات النسيجية (DISTRITEX) ومقرها الاجتماعي في الجزائر العاصمة ،وأنشأت بتاريخ (4 / 12 / 1982) بهدف تسويق وتوزيع المنتجات النسيجية المحققة عن الخمس مؤسسات أخرى الناتجة عن اعادة هيكلة الشركة .

2 - المؤسسة الوطنية للخياطة (ECOTEX) ومقرها الاجتماعي في بجاية ،وهذه المؤسسة مكلفة بتسيير واستغلال وتنمية النشاطات الخاصة بالخياطة فيما يخص : -

- ملابس الاناث والذكور لمختلف فئات الأعمار ولمختلف الاستعمالات . وبكل الأنواع ، قطنية أم صوفية أو حريرية ، وبكل أنواع النسيج .

- القماش المستعمل للاستهلاك المنزلي ،مثل الأغطية والمناديل بمختلف أنواعها وكل السلع التي تدخل ضمن الاستهلاك المنزلي .

- وأخيرا الملابس الداخلية بكل أنواعها .

وتشتمل هذه المؤسسة على 24 وحدة موزعة على مختلف انحاء القطر . حيث تحاول السلطات المسؤولة تحقيق نوعا من التوازن الجهوي من توزيع هذه الوحدات .

3 - المؤسسة الوطنية للصناعات القطنية (COTETEX) ومقرها الاجتماعي تيزي وزو وهذه المؤسسة مكلفة باستغلال وتسيير وتنمية النشاطات التابعة لها ،مثل انتاج الخيوط النسيجية والحياكة وانتاج النسيج الخام وانتاج القماش المخصص لانتاج سلع الاستهلاك النهائي ، كذلك عمليات تركيب القطن بخيوط أخرى طبيعية أو اصطناعية . وتشمل هذه المؤسسة على (11) وحدة موزعة على مختلف ولايات القطر .

.../...

4 - المؤسسة الوطنية للصناعات النسيجية الحريرية (SOITEX) ومقرها الاجتماعي تلمسان ، وهذه المؤسسة مكلفة باستغلال وتسيير وتنمية مختلف النشاطات التابعة لها مثل انتاج الخيوط ونسجها ، وانتاج النسيج الخام ، كما تعمل على انتاج اقمشة تركيبية من الحرير ومنتجات تركيبية كيماوية ، وتشمل هذه المؤسسة على 3 وحدات في بوفاريك وندرومة وتلمسان .

6 - المؤسسة الوطنية للنسيج الصناعي (INDITEX) ومقرها الاجتماعي مسيلة وهي مكلفة باستغلال وتسيير وتنمية مختلف النشاطات التابعة لها من انتاج خيوط النسيج الصناعي ، والصباغة وغير ذلك من العمليات التابعة لهذا الفرع باستعمال مختلف الخيوط الطبيعية والصناعية لانتاج : -

- الخيوط
- خيط الخياطة
- القماش الخام النهائي
- القماش الاصطناعي
- حبال ، خيوط ، شباك صيد .

وتشمل هذه المؤسسة على 10 وحدات انتاجية موزعة على كافة التراب الوطني .

وينتظر من اعادة الهيكلة هذه جني ثمارها في المستقبل القريب لأنه حاليا لا يمكن الحكم عليها لقصر الفترة التي هي فيها . ؛

.../...

، وهكذا نستخلص من هذا الفصل عدة نتائج من أهمها : -

- سيطرة القطاع الخاص على انتاج النسيج في المراحل النهائية منه أي السلع التي تذهب مباشرة لسوق المستهلك النهائي وبالتالي سيطرة القطاع الخاص على تسويق هذه المنتجات لقربه من مصبها وتحكمه في هذه المرحلة .

- وهذه السيطرة الملاحظة وجدناها على مستويين ، بالنسبة للمستوى الأول تركز القطاع الخاص في فرع النسيج بالمقارنة مع الفروع الأخرى حيث يبلغ بالنسبة لعدد مؤسسات القطاع الخاص بالنسبة للفروع الأخرى حوالي 33٪ من عدد المؤسسات كذلك بالنسبة لعدد العمال حوالي 39٪ .

أما بالنسبة لرقم الأعمال فيبلغ 5 ، 43٪ من رقم الأعمال الاجمالي المحقق في القطاع الخاص .

أما بالنسبة للمستوى الثاني فيتمثل في تركز القطاع الخاص في فرع النسيج بالنسبة للقطاع العام حيث نجده يمثل 9 ، 52٪ من اجمالي عمال فرع النسيج على المستوى الوطني أي بالمقارنة مع القطاع العام كما يحقق هذا القطاع 6 ، 72٪ من رقم الأعمال الاجمالي المحقق في صناعة النسيج على المستوى الوطني .

وهكذا نكون قد تأكدنا من فرضية سيطرة الرأسمال الانتاجي الخاص على فرع النسيج والذي يكون سببا أساسيا لسيطرة الرأسمال التجاري الخاص على سوق هذا الفرع ، وهذا يرجع لكون أغلب المؤسسات الانتاجية ملك قدماء تجار الجملة أو هم تجار في نفس الوقت حيث يصرفون منتجاتهم ضمن شبكاتهم التوزيعية ، ومن جهة أخرى رأينا أن تعامل هذه المؤسسات مع المؤسسات التجارية ذو نسبة هامة وهذا ما وضحناه في الباب الثالث من البحث خلال الفصل الأول .

وهكذا نستخلص من خلال الباب الرابع تأكيد فرضيتين أساسيتين الأولى فيما يتعلق بتأكيد سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على تسويق النسيج حيث تلمسنا هذه السيطرة من خلال سيطرته على هياكل شبكة التوزيع خصوصا تجارة الجملة منها ومن جهة أخرى ضعف القطاع العام في هذه الشبكة وتعثره في محاولة التحكم في وظيفة التوزيع هذه مع بطء وتيرة نموه . كما لاحظنا من جهة أخرى تركز الرأسمال التجاري الخاص بحسب الاختصاصات وبحسب المناطق حيث يتركز في بعض الاختصاصات ويضعف تركزه في بعضها كما يتركز بقوة في منطقة الوسط وبحدة أكثر في الجزائر العاصمة .

أما الفرضية الثانية فتتعلق بالفرضية القائلة بأن اسباب سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على فرع النسيج ترجع لسيطرة القطاع الخاص على انتاج النسيج وهذا ما تأكدنا منه خلال الفصل الأخير من هذا الجزء خصوصا مع مارأيناه في الأبواب السابقة بأنه هناك اندماجا بين كل من الرأسمال التجاري الخاص والرأسمال الانتاجي الخاص حيث كان الأول هو الأساس في تمويل الثاني .

.../...

الباب الخامس

أسباب سيطرة الرأسمال الانتاجي الخاص على فرع النسيج

لقد رأينا في الأبواب السابقة مدى حدة الظاهرة الملحوظة في سوق المنتجات النسيجية وهي سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على هذه السوق في جميع المستويات ،كما قمنا بمناقشة الفرضية الأساسية القائلة بأن هذه السيطرة ترجع لسيطرة الرأسمال ، الخاص على انتاج هذا الفرع ،وقمنا بتأكيد هذه الفرضية والتي قادتنا لتساؤل آخر يدور حول أسباب هذه السيطرة والتي سنناقشها خلال هذا الباب ، وبالتالي هذه الأسباب كانت بتجمعها سببا للفرضية الأساسية السابقة ويمكن جمع هذه الأسباب في فرضيتين سنحاول مناقشتها والتي ستبين لنا آليات نقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص وسنناقشها خلال فصلين ،وهاتين الفرضيتين هما على التوالي :-

- استفادة الرأسمال الانتاجي الخاص من السياسات الاقتصادية المتبعة في البلاد والتي مكنت هذا الرأسمال من تموين منبعة بسهولة وبدون تكلفة عالية كسهولة الحصول على المواد الأولية اللازمة ووسائل الانتاج ،كما استفاد من الحصول على اليد العاملة بتكاليف منخفضة. ومن جهة أخرى تواجد مصب واسع لمنتجاته يتحكم فيه ويسيطر عليه لضعف القطاع العام في هذا المجال وعدم تمكنه من اشباع الطلب على هذه المنتجات أو التحكم في هياكل توزيعها . وسنقوم خلال هذا الفصل بالتحري حول هذه الفرضية ومحاولة تأكيدها أو نفيها ،وبالتالي معرفة أولى آليات نقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص .

- أما خلال النقطة الثانية والتي تطرح الفرضية القائلة بأن جهاز الأسعار الجزائري كان عاملا أساسيا في عمليات نقل القيمة من القطاع العام (الذي يتكفل بأصعب مراحل انتاجها) الى القطاع الخاص الذي لا يقوم سوى بوضع اللمسات الأخيرة من مرحلة انتاجها أو القيام بتحقيقها ضمن هياكلها التوزيعية المسيطر عليها ضمن سوق هذه السلعة .

الفصل الأول :-

استفادة الرأسمال الانتاجي الخاص من السياسات الاقتصادية
المتبعة في البلاد

خلال هذا الفصل سوف نقوم بالتحري حول الفرضية القائلة بأن أسباب سيطرة الرأسمال الانتاجي الخاص على فرع النسيج ترجع بالاضافة " لكون هذا الفرع يتميز بسهولة الاستثمار فيه لسهولة تقنيات انتاجه وعدم تطلبه لعمالة عالية التأهيل والكفاءة ومرونة التغيير في تفرعات منتجات هذا الفرع والتلائم مع تنوع الطلب " ، الى تأثير السياسات الاقتصادية المتبعة في البلاد، على تموضعه في المراحل النهائية من هذا الفرع والتي تجعل من منتجاته تطلب مباشرة في سوق المستهلك النهائي .

وهنا سنحاول أن نرى كيفية تأثير هذه السياسات على نمو وتوسع القطاع الخاص وكيفية استفادته منها ، حسب كل من مستوى المنبع والمصب .

المبحث الأول - على مستوى المنبع.

على هذا المستوى نلاحظ أن منبع القطاع الخاص الانتاجي هو القطاع العام وذلك من حيث حصوله على المواد الأولية ووسائل الانتاج وقوة العمل .

1 : - المواد الأولية

ان مدخلات القطاع الانتاجي الخاص من المواد الأولية سواء كانت مواد خام أو سلعا نصف مصنعة يحصل عليها من القطاع العام ، وهذا الأخير يتحمل العبء الأكبر من المرحلة الانتاجية نتيجة تركزه في المراحل الأولية من الانتاج بحيث تصب هذه المواد بعد ذلك في القطاع الخاص بصورة لا يصعب معها تشكيلها .

.../...

أما اذا كانت هذه المواد الأولية غير منتجة محليا ، فان القطاع العام هو الذي يحتكر عملية التجارة الخارجية وبالتالي يتحمل كل العمليات المتعلقة بذلك بالاضافة لتحمله دفع أسعار هذه المواد بالعملة الصعبة وبيعها للقطاع الخاص بالعملة المحلية .

أ - المواد الأولية المنتجة محليا .

اذا كانت هذه المواد منتجة محليا فان القطاع العام هو الذي يأخذ على عاتقه القسم الصعب من انتاجها والذي يتطلب الاستثمارات الضخمة والتحويلات المعقدة التي تستوجب العمالة ذات الكفاءات الفنية العالية ، وبعد هذا تقدم للقطاع الخاص بأسعار رسمية ثابتة لا تؤثر على سير العملية الانتاجية ، وفي بعض الأحيان تكون أسعار هذه السلع أقل من تكاليفها في حالة كونها من السلع المدعمة .

وبالتالي فالقطاع الخاص لا يقوم الا بتحويلات بسيطة على هذه السلع ، ثم بيعها في السوق بأسعار مرتفعة جدا نتيجة نشاطه في سوق شبه حرة تحقق له الارباح العالية على حساب القطاع العام ، وهنا يحقق القطاع الخاص الجزء الأول من عملية تحقيق القيمة المنتجة ضمن القطاع العام .

ونقول الجزء الأول من عملية تحقيق القيمة لأنه هناك الرأسمال التجاري الذي وظيفته تحقيق القيمة ، وهنا يكون الجزء الثاني من عملية تحقيق القيمة من اهتمامات هذا الأخير .

ب - المواد الأولية المستوردة .

ان القطاع العام باعتباره المحتكر للتجارة الخارجية هو الذي يقوم بجميع عمليات الاستيراد وما يترتب عنها من عمليات البحث عن الأسواق الأجنبية ، وعمليات التفاوض وغير ذلك . ثم

.../...

تحمل أعباء الدفع بالعملة الصعبة والمحدد حسب أسعار السوق العالمي . ثم تقديم هذه المواد جاهزة للقطاع الخاص ، وما عليه سوى تقديم طلباته للأجهزة المكلفة بذلك عند حاجاته لهذه المواد التي يدفع ثمنها بالعملة المحلية وفي بعض الأحيان بأسعار تكون دون التكاليف التي تمخضت عن كل هذه العمليات .

وحسب هذا يكون القطاع العام ليس الا وسيطا للقطاع الخاص في تحقيق عمليات الاستيراد التي هو بحاجة اليها .

وهنا تكون عملية تموين القطاع الخاص من القطاع العام بالمواد الأولية احدى آليات تحويل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص .

2 : - وسائل الانتاج .

ان ماقلناه بخصوص المواد الأولية ينطبق على وسائل الانتاج ، فهذه الوسائل اذا كانت منتجة محليا فان القطاع الخاص يحصل عليها مباشرة من القطاع العام المتكفل بأنتاجها . أما اذا كانت من انتاج أجنبي فالقطاع الخاص يحصل عليها بوساطة القطاع العام كذلك وهكذا نرى أن المؤسسات التجارية التي تقوم بعمليات الاستيراد أصبحت عميلا للقطاع الخاص وقائمة لتحقيق احتياجاته .

بالاضافة لذلك فان اليد العاملة الفنية التي تتبع هذه الوسائل فانه يستطيع أن يحصل عليها مباشرة عن طريق نشاطاته الخاصة والمباشرة دون وساطة القطاع العام ، أي امكانية تعامله مع المورد فيما يخص اليد العاملة دون تدخل القطاع العام .

وبالتالي فعملية احتكار الدولة للتجارة الخارجية لم تعطى النتيجة المرجوة منها وهي ابعاد

.../...

الرأسمال الخاص الوطني عن الرأسمال الأجنبي خوفا عما يترتب عن هذا الاتصال ، وهذه الثغرة في قانون التجارة الخارجية تسمح بتواجد مثل هذا الاتصال وتعاملهما بكل حرية وهذا يؤثر على عملية نقل التكنولوجيا من جهة وعلى عملية تمتين الروابط بين الرأسمال الوطني والرأسمال الأجنبي ومايترتب عن ذلك من منزلقات .

3 : - اليد العاملة .

تتميز قوة العمل المتوفرة في الجزائر بكثرة عرض القوى العاملة الغير مؤهلة وذات مستويات التكوين المنخفضة . هذا من جهة ، ومن جهة أخرى ندرة القوى العاملة المكونة وهذه الأخيرة تكونها الدولة على حسابها أي تتكون ضمن القطاع العام .

والقطاع الخاص يستفيد الى أقصى حد من هذه المميزات ، فمن حيث القوى العاملة المكونة ومختلف الاطارات الموجودة يستفيد منها هذا القطاع دون أن يشارك بتاتا في تكاليف تكوينها فهو يجدها جاهزة يستعملها لمصالحه عند الحاجة ، وقد يتدخل في بعض الأحيان بجذب الفئة ذات الكفاءة العالية والخبرة والأقدمية عن طريق تقديم اغراءات لها لم تتمكن من الحصول عليها داخل القطاع العام .

أما بالنسبة للقوى العاملة ذات التكوين المنخفض أو غير المكونة ، فهو يستفيد منها بطرق شتى ، فنجده يستعمل العمل الموسمي والعمل الاسود وعمال التدريب بالاضافة للعمال الأساسين الذي لا يستطيع الاستغناء عنهم ، وهكذا يستعمل هؤلاء تحت تسميات مختلفة قصد اعطائهم أجورا غير رسمية ومنخفضة . وبالتالي الاستفادة من العرض الكبير للعمل البسيط وامكانية الحصول عليه دون الالتزام بتحقيق شؤونهم الاجتماعية بالاضافة لأجورهم الغير الرسمية .

.../...

كما يستفيد القطاع الخاص كذلك من سعر قوة العمل البسيطة في السوق الجزائري نظرا لانخفاض تكلفة اعادة انتاج هذه الفئة ، وذلك لانخفاض اسعار سلع الاستهلاك الاساسي التي تقوم الدولة بتوفيرها وبتدعيم اسعارها حتى تكون في متناول جميع الفئات .

والعمل الموسمي الذي يستعمله القطاع الخاص يسمح له بتسريح العمال متى شاء وعدم تحمل تكاليفهم الاجتماعية ، وبهذه الطريقة يستطيع التهرب من أجهزة المراقبة والتي تعتبر عدد عمال المؤسسة كمؤشر لمعرفة حجمها وأهميتها .

أما العمل الأسود الذي يستخدمه القطاع الخاص فهو العمل الذي تقدمه فئات العمال الصغيرة السن والتي يستعملها هذا القطاع تحت تسمية عمال تحت التدريب وبهذه الطريقة فهو لا يقدم لهم سوى أجور رمزية . ومن ناحية أخرى فهو يستعمل هذه الفئة باستغلالها في الأعمال اليدوية التي لا تتطلب مهارة والتي يمكن للتجهيزات أن تقوم بها والتي لا يريد شرائها لأنها من جهة مكلفة ومن جهة أخرى تبرز حجم رأسماله الذي لا يريد الكشف عنه .

وهكذا نجد القطاع الخاص يلجأ الى اعداد كبيرة من العمال ذوي مستويات التكوين المنخفضة حتى يستفيد منها ويقلل نصيبه من العمالة المؤهلة .

والجدول التالي يؤكد لنا ذلك .

.../...

الجدول رقم (47)

توزيع العمال بحسب الكفاءة في القطاع الخاص سنة (1979) .

	عامل متدرب	عامل بسيط	عامل مختص	عامل كفو	مراقب	تقني	اطار تقني	عامل اداري	اطار اداري	عفان غير مصنفين	المجموع
النسبة	6،7	31،5	27،4	13،4	2،2	1،8	1،1	4،2	1،4	6،4	961

المصدر :- - AARDES·Etude industrie privée n°5, Alger 1979 , P (33).

ان الملاحظة الأساسية في هذا الجدول هي التي تبين أنه كلما زدادت كفاءة العمال كلما قلت نسبتهم . فمثلا نجد نسبة العمال البسطاء 5 ، 31٪ أما نسبة الاطارات التقنية فهي 1 ، 1٪ ، ومنها نرى أن نسبة العمال ذوي الكفاءة المنخفضة أكثر منها بين العمال ذوي الكفاءة العالية ،وهذا يدل على ميل القطاع الخاص للتعامل مع فئات العمال البسيطة نظرا لأجورها المنخفضة ونظرا لكثرة عرضها ، ومنها استعمال تركيبا عضويا منخفضا للرأسمال بحيث يقلل من تكاليف وسائل الانتاج والذي يستورد في أغلبه وبالتالي عدم توفره في السوق من جهة ، وتهربا من أجهزة المراقبة اخفاء لحجم المؤسسة وهكذا نرى كيف يستفيد القطاع الخاص من حيث المنبع من السياسات الاقتصادية المتبعة في البلاد . وسوف نقوم الآن برؤية ذلك من حيث المصب حيث نرى بنية سوق المنتجات النسيجية وخصائصها وكيف يساعد ذلك على دعم القطاع الخاص الوطني .

.../...

المبحث الثاني : - على مستوى المصب .

ان السلع النسيجية تعتبر من سلع الاستهلاك الأساسي لكل الفئات ، وتلاقي هذه السلع زيادة ونموا في الطلب عليها من فترة لأخرى ، كما يلاحظ تنوعا في هذا الطلب ، وذلك باتجاهه نحو زيادة الطلب على السلع الحديثة وتناقصه بالنسبة للسلع التقليدية ومن هنا نلاحظ تواجد نوعين من الطلب على المنتجات النسيجية .

1 : - أنواع الطلب على المنتجات النسيجية : -

1 • 1 : - طلب حديث

2 • 1 : - طلب تقليدي

1 • 1 : - الطلب الحديث : - بالنسبة لهذا الطلب نجده متزايدا باستمرار وهذا النمو يرجع أساسا لزيادة النمو الديموغرافي وتوسع فئات الأطفال والشباب الذي يتجه يتجه للسلع النسيجية الحديثة .

وحسب الاحصائيات المتوفرة ، يقدر تطور الاستهلاك الحديث من الملابس الرجالية بـ 76٪ سنة 1970 كما يقدر تراجعات 78٪ في الفترة (1966 - 1975) من الملابس التقليدية الرجالية .

ونفس الشيء يلاحظ تقريبا بالنسبة للاناث ، وذلك بنمو الاستهلاك من السلع النسيجية الحديثة وتراجعه من السلع التقليدية ، والجدول رقم (48) يبين لنا هذه الظاهرة .

.../...

الجـدول رقـم (48)

مـقارنـة تـطـور مختلـف أنواع الاسـتهلاك من ملابس الاناث في الفـــترة (1975 - 1966)

السنوات و أنواع الطلب	1970 - 1966	1973 - 1970	1975 - 1973
ملابس حديثـــة	% 40،4	% 33،3	% 41،9
مـلابـس نصف حديثة	% 24،9	% 24،9	% 24،6
ملابس تقليديـــة	% 6،3	% -4،7	% 19

المصـــدر : -

- SNERI: Etude de confection Alger 1970 p. (25)

من خلال هذا الجدول نلاحظ التزايد المتواجد في استهلاك الملابس الحديثة ، حيث نجد نموا في الفترة محل الدراسة يصل 6، 15% بالنسبة للملابس الحديثة مقابـل 21% من الملابس التقليديـــة .

وتلاقي السلع النسيجية الحديثة تطورا ملحوظا خلال السنوات الأخيرة كما نلاحظ زيادة عرض هذه السلع في كل الأماكن كما اصبحت تقام حفلات لعرض الأزياء في كل المناسبات ليتعرف المستهلك على هذه السلع فهناك حفلات لعرض الازياء أصبحت تقدمها المؤسسات النسيجية التابعة للقطاع العام في عدة مناسبات ، مثلا في المعارض أو المواسم أو في مناسبات خاصـــة .

.../...

2 . 1 : - الطلـــب التقليـــدي .

ان قلة نمو الاستهلاك من المنتجات النسيجية التقليدية لا يعني أن أهميتها قد قلت وبالخصوص الملابس الخاصة بالحفلات وبالتحديد ملابس الاناث ، وهي سلع كمالية تتميز بأسعار باهظة ويسيطر على انتاجها القطاع الخاص بدون منافس وبالخصوص دور الخياطة التي أصبحت في السنوات الأخيرة تحاول وضع تجديدات على هذه الملابس التقليدية مثل (البرنوس - والقندورة والسروال والمنديل) من الملابس التقليدية الجزائرية لمختلف مناطق القطر والتي تتميز بالطرز اليدوي الدقيق و الأسعار العالية ونلاحظ انتشار هذا النوع من الملابس بكثرة في الحفلات العائلية كحفلات الزواج أو الختانة وغير ذلك ، ونلاحظ رجوعا معتبرا الى هذه الملابس من طرف الفئات الشابة ، وتلاقي هذه الملابس نجاحا متميزا في حفلات عرض الأزياء الخاصة التي أصبحت تقدمها دور الخياطة في مناسبات عديدة أو للمجلات والتلفزيون ، الا أن اسعار مثل هذه الملابس لا تزال أسعارا خيالية ويرجع ذلك بالاساس لسيطرة القطاع الخاص بدون منافس على انتاج هذه الملابس .

ولا يزال استهلاك الملابس التقليدية له مكانته في المدن الصغيرة والارياف ونفس الشيء يقال على انتاج هذه السلع حيث يسيطر عليها القطاع الخاص . ولا يزال مسيطرا على انتاجها الى يومنا هذا ، والقطاع العام لا يتدخل لا بالانتاج ولا بالتوزيع بالنسبة لهذه السلع .

2 : - نمو الطلب على المنتجات النسيجية .

يلاقي الطلب على السلع النسيجية نموا ملحوظا من فترة لأخرى ، ويرجع هذا النمو لعملية

.../...

التنمية الاقتصادية والاجتماعية المتبعة في البلد ولزيادة النمو الديموغرافي .

1 . 2 : - تأثير التنمية الاقتصادية على زيادة الطلب .

لقد عملت عملية التنمية الاقتصادية المتبعة في الجزائر على توسيع سوق الاستهلاك النهائي وذلك نتيجة خلقها لقوة شرائية متنامية على هذه السوق ، وذلك محاولة لتحقيق أحد أهداف التنمية الأساسي وهو القضاء على البطالة ، حيث عملت على خلق فرص العمالة بصفة متزايدة وبالتالي زيادة كتلة الأجور الموزعة التي تتحول الى طلب على سلع الاستهلاك الأساسي ومنها زيادة الطلب على المنتجات النسيجية ان هذا التطور للطبقة العاملة لا يزال يتزايد من فترة لاخرى منذ سنة 1962 وهذا التطور للمأجورين ليس فقط في التصنيع والخدمات بل يدخل في مجالات أخرى كتطورهم في الادارات ودور التعليم والصحة وأعمال الدولة والزراعة ، وهذا التطور الكبير يرافقه نموا في الأجور والاستهلاك والجدول رقم (49) يؤكد لنا هذه الوضعية .

الجدول رقم (49)

تطور الدخول والاستهلاك بين 1967 - 1978 (الوحدة : مليار دينار)

السنوات . والبيان	1967	1970	1974	1977	1978
الموارد النقدية للأسر :	10، 5	17 ،7	27، 8	45 ،2	55، 0
بما فيها : -					
الاجور	5، 8	8 ، 9	15 ، 0	26، 2	33 ، 4
الدخل الخام للمقاولين الفرديين	5، 0	6، 2	8 ، 2	12 ، 5	14 ، 0
التحويلات	4 ،7	3 ،1	4، 6	6 ، 6	7 ، 6
استهلاك الأسر	9، 8	13،4	22،8	38، 9	47، 9
نسبة استهلاك الأسر من مواردهم النقدية	%50 ، 2	%75 ، 7	%82،0	%86،0	%87 ، 0

المصدر : - بن اشنهو عبد اللطيف : - التجربة الجزائرية في التنمية و التخطيط (1962-1980) طبع مركز الابحاث في الاقتصاد التطبيقي الجزائر ص (387) -

ان هذا الجدول يؤكد لنا ارتباط نمو الاستهلاك بنمو الدخل وأنه كلما ازدادت الموارد النقدية أزدادت النسبة المستهلكة من هذه الموارد . وهذه الزيادة النقدية في الموارد النقدية للأسر ناتجة عن التنمية الاقتصادية التي ينتهجها البلد وبالتالي زيادة القطاع العام بالنسبة لامتصاصه للعمالة المطروحة وبالتالي زيادة توزيعه للأجور . وهكذا يزداد الطلب على سلع الاستهلاك الأساسي ومنها على المنتجات النسيجية .

فبعد أن كانت نسبة استهلاك الأسر من مواردهم النقدية سنة (1967) تقدر بـ 2،50٪ نجد أن هذه النسبة قفزت الى 87٪ سنة (1978) .

وهذا يدل على أن الفئة المستفيدة من هذه الزيادة في الموارد النقدية أغلبيتها متأتية من أسر ذات قدرة شرائية ضعيفة ،وبازدياد الموارد النقدية لهذه الأسر تزداد طلباتهم على سلع الاستهلاك الأساسي من مأكل وكساء بصفة أساسية ،والزيادة في الأجور تمثل أكبر نسبة ،فبعد أن كانت الأجور الموزعة تقدر بـ 8 ، 5 مليار دينار سنة 1967 وهي متقاربة جدا من الدخول للفئات الأخرى مثلا المقاولين 5 مليار والتحويلات 7 ، 4 مليار .

الا أننا نجد هذه الأجور تقفز الى 4 ،33 مليار سنة 1978 مقابل 14 مليار دخل خام للمقاولين و 6 ، 7 مليار للتحويلات .

ومنها فان نصيب الأجراء سيكون معتبرا في رفع نسبة الاستهلاك من الموارد النقدية الى 87٪ سنة 1978 .

غير أن هذه الزيادة في الاستهلاك أي الزيادة في الطلب الذي يطرح في السوق بشكل متزايد لا يجدما يكافؤه من انتاج لتغطية هذه الاحتياجات والتي تفوق بكثير الطلب المشبع .

وسوف نتحقق من ذلك من خلال الجدول رقم (50) التالي والذي يبين لنا حجم كل

من الانتاج والدخول التي ستتحول بالطبع الى طلب يطرح في السوق بحثا عن الاشباع.

الجدول رقم (50)

الانتاج والدخول في الفترة (1967 - 1978)

(الوحدة : - مليون دينار)

السنوات.البيان	1967	1978
- الناتج الداخلي الخام	14600	31400
- (بالاسعار الثابتة -)		
- بالاسعار الجارية	14600	86800
- الدخول الموزعة	10878	46660
- منها الأجور	5813	32783

المصدر : - MESSAOUDI Abdolmadjid "contribution au débat sur - le bilan de l'industrialisation en Algérie. Université de science sociale de Grenoble 1982.p. (47).

ان هذا الجدول يؤكد لنا عدم قدرة الانتاج على تغطية الحاجيات المتزايدة نتيجة لزيادة الدخول الموزعة .

حيث نلاحظ أن الدخول الموزعة تعادل 82٪ من الناتج الداخلي الخام سنة 1967.

وهذا يدل على امكانية الانتاج الداخلي على اشباع كل الحاجيات المطروحة ويفيض بيغي!

.../...

في سنة 1978 فان الدخول الموزعة تمثل 6 ،148 ٪ من الناتج الداخلي بالاسعار الثابتة وبالتالي فان هذه الدخول أكثر بكثير من الناتج بالاسعار الثابتة فهذا الأخير لا يغطي سوى 67٪ من هذه الدخول ويبقى 33 ٪ عاجزا عن تغطيته حيث يغطي هذا العجز عن طريق الدخول البترولية وهذه الوضعية تؤدي الى زيادة الطلب عن العرض وارتفاع الأسعار بوتائر متسارعة من فترة لأخرى ، وكل هذا في فائدة القطاع الخاص المسيطر على سوق الاستهلاك النهائي عن طريق تلاعبه بالأسعار وتحكمه في توزيع السلع ، ومن هنا يقوم بتجميع ارباح طائلة بدون مقابل ، سوى وساطة توزيع سلعه وسلع القطاع العام العاجز عن التحكم في تتبع منتجاته حتى تصل للمستهلك النهائي هذا من جهة ، ومن جهة أخرى عجز الناتج الداخلي عن تغطية الاحتياجات المتزايدة في السوق والتي زاد من تنميتها القطاع العام عن طريق توزيعه للدخول وزيادتها باستمرار دون مرافقتها بزيادة فعلية في الانتاج مما يزيد من الفرق بين العرض والطلب حيث يضعف الأول بزيادة الثاني وهذا يؤدي لارتفاع الأسعار وتضخمها .

والمستفيد دائما من هذه الزيادة هو القطاع الخاص ، ومن هنا يزداد تركيمه لرؤس الأموال ويزداد توسعه . وهكذا تساهم عملية التنمية الاقتصادية المنتجة في توسيع القطاع الخاص ونموه وبالتالي زيادة سلطته على جميع المستويات .

2 • 2 : - أثر النمو الديموغرافي في زيادة الطلب .

ان نسبة النمو الديموغرافي في الجزائر مرتفعة جدا ومتنامية من فترة لأخرى ، وهذا ان دل على شيء فانما يدل على زيادة الطلب على مختلف سلع الاستهلاك الأساسي

.../...

وبالأخص منها الغذاء والكساء ،وبالتالي زيادة الطلب على المنتجات النسيجية ونمـــو ه بنفس وثيرة النمو الديموغرافي ،وبالخصوص السلع الخاصة بفئات الأطفال والشباب أي الفئات الصغـــيرة الســـن .

والجـدول رقـم (51) يبـين لنا مدى أهميـة النمو الديموغرافي في الجزائر .

الجـدول رقـم (51)

النمـو الطبيعـي لسكـان الجـزائر(%)

الفـــترة	نسبة الولادات الاجمالية	نسبة الوفايات الاجمالية	نسبة النمو الطبيعي
1955 — 1951	4 ، 74	2 ، 06	2 ، 68
1965 — 1961	4 ، 88	1 ، 46	3 ، 18
1970 — 1969	5 ، 01	1 ، 67	3 ، 34
1978	4 ، 6	1 ، 40	3 ، 20
1979	4 ، 402	1 ، 272	3 ، 13
1980	4 ، 386	1 ، 177	3 ، 209
1981	4 ، 340	1 ، 108	3 ، 232
1982	4 ، 290	1 ، 053	3 ، 247

المصـدر : - 1) عبد اللطيف ابن اشنهو " التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962 - 1980 ".ص (373) مصدر سبق ذكره .

- Office National des Statistiques - Annuaire Statistique de l'Algérie 1982, Edition 1984, N° 11 Alger 1984.

ان هذه الزيادة في النمو الطبيعي للسكان ترافقها بالطبع زيادة متنامية في الطلب على سلع الاستهلاك الأساسي ومنها الطلب على السلع النسيجية بالأخص السلع الخاصة بالأطفال الصغار . فالنمو الديموغرافي الى فترة يكون مترافقا بالأساس مع زيادة في السلع الاستهلاكية ثم بعد ذلك يرافقه بالاضافة لذلك زيادة في الطلب على السلع المعمرة .

والشيء الذي يهمنا نحن من هذا هو أنه هناك زيادة في الطلب على سلع الاستهلاك الأساسي مع ضعف نمو الانتاج من هذه السلع وهذا يفسح المجال للقطاع الخاص لزيادة سيطرته على سوق هذه السلع وتحكمه فيها نتيجة قلة العرض وضعف نشاط القطاع العام في هذا المجال ،خصوصا فيما يخص المنتجات النسيجية .

3 - نصيب كل من القطاع الخاص والقطاع العام في اشباع الطلب .

ان المؤشر الأساسي في عرض واشباع الطلب من المنتجات النسيجية ضمن القطاع العام يتمثل في الشركة الوطنية للصناعات النسيجية ،وذلك لكون الوحدات الأخرى التابعة للقطاع العام هامشية وليس لها تأثير يذكر على عرض هذه المنتجات . وبالاضافة لهذه الشركة نجد القطاع الخاص يحتل مكانة هامة في هذا المجال . غير أننا نجد تقسيما في مراحل الانتاج وبالتالي في العرض بين القطاعين ومنها يتبعه تقسيما في مجالات اشباع الطلب ،الا أن هذا التقسيم يؤكد لنا أيضا مرة أخرى سيطرة القطاع الخاص على سوق المستهلك النهائي .

فهذا التقسيم راجع لتركز الشركة الوطنية للصناعات النسيجية في المراحل الأساسية من هذه الصناعة مثل انتاج الخيوط النسيجية ،أما فيما يخص السلع الجاهزة فان نصيبها ضعيفا جدا ،وهنا يظهر القطاع الخاص بحدة ليأخذ حصة الأسد من هذه

السلع وتميز بالضعف فيما يخص السلع المنتجة في المراحل الأولى من الانتاج وسيبين

لنا الجدول التالي نصيب كل من القطاعين في تلبية الطلب على المنتجات النسيجية وذلك

على أساس العرض الذي يوفره كل قطاع .

الجدول رقم (52)

عرض المنتجات النسيجية ومدى تلبية الطلب عليها من طرف الشركة الوطنية

للصناعات النسيجية والقطاع الخاص (سنة 1979) .

	الشركة الوطنية للصناعات النسيجية		القطاع الخاص (*)	
	نصيبها من العرض ٪	نصيبها من اشباع الطلب ٪	نصيبه من العرض ٪	نصيبه من اشباع الطلب ٪
الخيوط النسيجية	٪ 82	٪ 26،75	٪17،9	٪ 5،3
القماش	٪ 37،5	٪ 28،5	٪62،5	٪ 47،3
الملابس الجاهزة	٪ 55،6	٪ 19،0	٪44،4	٪ 15،1
السلع المنزلية	٪ 66،0	٪ 21،0	٪34،0	٪ 10،8
الملابس الداخلية	٪ 12،9	٪ 14،0	٪87،1	٪ 52،6
سلع مختلفة	٪ 90،7	٪ 31،0	٪ 9،3	٪ 3،2

المصدر : - SONITEX:"Analyse de la fonction commerciale" Alger 1979.

---

*) ان نصيب القطاع الخاص يشمل الجزء الخاص بالوحدات الأخرى غير الشركة الوطنية للصناعات النسيجية ولم نقم بفصل هذا الجزء لسببين .

1 - عدم توفر الاحصاءات التي تمكن من ذلك .

2 - ضعف هذا الجزء واعتباره هامشي بحيث لا يؤثر على نصيب القطاع الخاص.

.../...

من خلال هذا الجدول يمكن أن نميز ثلاث ملاحظات :-

1 - ان اشباع الطلب بصفة عامة من مختلف البنود المذكورة ضمن هذا الجدول لا يكون تا - تاما من طرف الممثلين لسوق عرض المنتجات النسيجية (قطاع عام + قطاع خاص) فمثلا بالنسبة للخيوط النسيجية والذي تسيطر عليه الشركة الوطنية للصناعات النسيجية بنسبة 82٪ فان اشباع الطلب من هذه السلعة لا يقدر سوى ب 55 ، 32 ٪ وذلك بجمع نصيب القطاعين من اشباع الطلب ،وهذه الملاحظة تنطبق كذلك على الملابس الجاهزة .

2 - نلاحظ سيطرة الشركة الوطنية على عرض السلع التي تأتي في المراحل الأولى من الانتاج كالخيوط النسيجية مثلا ،وضعف هذا العرض فيما يخصه السلع النهائية كالملابس الداخلية، حيث نجد عرضها من الخيوط النسيجية 82٪ بينما عرضها من الملابس الداخلية 9 ، 12٪ .

3 - ومن جهة أخرى نلاحظ العكس بالنسبة للقطاع الخاص ،حيث نجد نصيبه ضعيفا في عرض السلع التي تأتي في المراحل الأولى من الانتاج ،بينما يسيطر على عرض المنتجات النهائية في عرض الملابس الداخلية يبلغ 1 ، 87٪ .

لقد مس التحليل خلال هذه الفقرة الشركة الوطنية للصناعات النسيجية والقطاع الخاص ، بينما لم نقم بادراج نصيب الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد باعتباران نصيبها يصب مباشرة في القطاع الخاص ،حيث يعتبر الزبون الاساسي لهذه الشركة ،وادراجنا لنصيبها في عرض مستورداتها ونسبة اشباعها للطلب ينجم عليه مضاعفة في حجم هذا العرض والطلب.

ولهذا فقد أهملناها حاليا باعتبارها الممون الأساسي للقطاع الخاص وقد رأينا ذلك بالتفصيل من خلال استعراضنا لنصيب القطاع الخاص من مبيعات الشركة الوطنية لتسويق النسيج والجلد . وان السلع التي تقوم بعرضها في نقاط البيع التابعة للقطاع العام هي من انتاج القطاع الخاص .

/...

4 ـ دراسة سوق المنتجات النسيجية .

ان الدراسة التي تقع على سوق السلع النسيجية في الجزائر يمكن تقسيمها الى قسمين وذلك على أساس القطاعات التي تؤثر على هذه السوق وبالتالي نجد أمامنا :ـ

4 . 1 : دراسة سوق السلع النسيجية في القطاع العام

4 . 2 : دراسة سوق السلع النسيجية في القطاع الخاص .

4 . 1 : ـ دراسة سوق السلع النسيجية في القطاع العام .

ان المؤثر الأساسي والوحيد اذا امكن القول على عرض المنتجات النسيجية في القطاع العام كما أسلفنا الذكر يتمثل بالشركة الوطنية للصناعات النسيجية وتهدف السياسة العامة لهذه الشركة على عدة اهداف :ـ

ـ تحقيق سياسة انتاجية تهدف الى طرح مختلف المنتجات ضمن هذا الفرع والتي تتمكن من اشباع طلب المواطن كميا ونوعيا وذلك بطريقة تتجه دائما نحو الوضعية المثلى

ـ تحقيق سياسة اسعار تتجه نحو تدنية التكاليف بصفة تتلائم والقدرة الشرائية لمختلف فئات الدخل ، ومنها الحفاظ على القوة الشرائية للمستهلك على كل التراب الوطني

ـ سياسة التوزيع تهدف الى تحقيق نوعا من التوازن الجهوي والى توسيع شبكة توزيع هذا الفرع ، ومنها القضاء على وظيفة الجملة في القطاع الخاص وتوسيع العلاقات مع تجار التجزئة .

ولتحقيق مثل هذه الأهداف يجب اقامة العديد من الدراسات السوقية التي تمكن من التعرف على سوق هذه السلعة بكل جزئياتها .

.../...

الا أن الواقع يثبت أن الشركة لم تقم سوى بدراسات قليلة تعد على الأصابع ،بمساعدة بعض مكاتب الدراسات . مثلا مكاتب وطنية مثل (SNERI الشركة الوطنية للدراسات والتحقيقات الاقتصادية) و (INPED المعهد الوطني للانتاجية والتنمية) .

وأخرى أجنبية مثل (K.S.A و P.M.N) غير أن هذه الدراسات لم تستغل بكيفية تمكن من توجيه استثمارات الشركة .

وفي سنة 1979 قام القسم التجاري التابع للشركة بدراسة ميدانية حول انتاج الخيوط النسيجية واسعارها ويلاحظ أن هذه الدراسة قد أعطت ثمارها ،لكن هذه العملية لم تتقدم بخطوات أهم من هذا .

ومن كل هذا نرى أن الشركة تحاول تحقيق أهدافها دون الاستعانة بدراسات جادة لسوق منتجاتها وهذا أحد الأسباب الذي يؤدي لمشاكل عديدة في نوعية وكمية السلع المطروحة في السوق .

4 . 2 : ـ دراسة سوق المنتجات النسيجية في القطاع الخاص .

فيما يخص هذه النقطة فان القطاع الخاص لا يقوم بأية دراسات حول سوق منتجاته أو مبيعاته ، وانتاجه يخطط على أساس تجاربه في هذا الميدان وعلى أساس التعامل مع التجار ،سواء كانوا تجار جملة أو تجار تجزئة ،وهؤلاء هم مصدر المعلومات الخاصة باتجاهات سوق المنتجات النسيجية ،كما يخطط انتاجه على أساس طلبيات هؤلاء التجار .

فالتجار باحتكاكهم المباشر والمستمر مع المستهلك يتمكنوا من معرفة اتجاهات الطلب كميا ونوعيا ، هذا من جهة ،ومن جهة أخرى نظرا للسيطرة التي يتمتع بها القطاع الخاص على سوق هذه المنتجات فان ذلك أعطاه سلطة التحكم فيها وبالتالي التحكم في اتجاهات العرض

.../...

والطلب وتوجيه كلاهما .

غير أن هذه الوضعية التي تتمثل في اهمال دراسات السوق بصفة عامة ادت للكثير من السلبيات منها عدم ملائمة جزء هام من العرض مع اتجاهات الطلب ونلاحظ ذلك من انتشار السوق السوداء والأسواق الموازية التي تقوم بعرض السلع الأجنبية بأسعار خيالية ومع ذلك تجد طلبا كبيرا عليها .

بالاضافة للملاحظة التي يمكن اعطائها حول السواح المواطنين العائدين من الخارج وما يجلبونه معهم من ملابس تكاد تكون مساوية تماما للمنحة السياحية التي يخرجون بها ان هذا سببا أساسيا على كل من مستوى القطاع الخاص والقطاع العام .

ورغم هذا فالمؤسسات الانتاجية الخاصة لا تهتم بهذه الوضعية وذلك لأنها لا تؤثر عليها ولا تؤثر على أرباحها ولهذا فهي لا تحاول أن تبذل أي جهد للتغيير من نوعية منتجاتها بحيث يتلائم والطلب الغير مشبع نوعيا والمتواجد في السوق المحلي بحيث يظهر بأشكال مختلفة أهمها التهافت على السلع الأجنبية المتوفرة في الأسواق السوداء والأسواق الموازية.وأستطعنا الحصول على أجوبة من بعض الوحدات الانتاجية (1)، الخاصة في فرع النسيج حول البعض من التساؤلات والتي تبحث عن سبب عدم توافق انتاج الوحدات الانتاجية الخاصة مع تطور الطلب من حيث النوعية .

وكان الرد عن مثل هذا التساؤل يتطابق بعض بعض الشيء مع الرد الذي حصلنا عليه من

---

1) - مؤسسة تفصيل الملابس " عمران وأخوانه " حسين داي - الجزائر .

- (NTTN) Nouveau Tissage et Tricotage de Mouzaïa - Blida.

.../...

مديرية التجارة بالولاية . والذي يرجع هذا السبب لنوعية المادة الأولية التي تتمون بها هذه الوحدات سواء من الانتاج المحلي أو المستورد المتواجد تحت احتكار (المؤسسة الوطنية للتموين بالمنتجات النسيجية والجلدية) والتي تكون في أغلب الأحوال من نوعية رديئة واذا قدمت مواد أولية من النوع الجيد فانها تفرض جزء من الطلبية من النوع الرديء وبهذا لا تهتم هذه المؤسسات الخاصة بتقديم تفصيلات جيدة مادام القماش من النوع الرديء ، هذا بالاضافة لعدم اطلاعها على التجديدات والموضات المتواجد بالخارج نظرا للاحتكار المتواجد في القطاع العام على هذا الفرع ، وكذلك لقدم وسائل الانتاج التي تستعملها المؤسسات الانتاجية الخاصة . وفي الآخير السوق المحلي المغلوق لحماية الانتاج المحلي يعتبر لفائدة القطاع الخاص بحيث يستطيع تسويق كل انتاجه دون عناء لحجم الطلب الكبير والغير مشبع .

وهكذا نستخلص من خلال هذا الفصل الأسباب التي أكدت لنا الفرضية القائلة بأنه من أحد أسباب سيطرة الرأسمال الانتاجي الخاص على فرع النسيج ترجع لاستفادته من السياسات الاقتصادية المتبعة في البلاد والتي يمكن وضعها في النقاط التالية باختصار :-

1 - ان المواد الأولية التي تدخل للقطاع الخاص من القطاع العام سواء كانت منتجة به أو مستوردة بواسطته تكون أحد القنوات لنقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص ، فاذا كانت منتجة محليا في القطاع العام فهو الذي يتحمل المراحل الأولى والصعبة في تحويل هذه المواد ، واذا كانت مستوردة ، فهو الذي يتحمل كل أعباء البحث عن الأسواق الخارجية ، وعقد الصفقات والتسديد بالعملة الصعبة ، وما على القطاع الخاص سوى تقديم طلباته .

.../...

2 - نفس الشيء يمكن قوله بالنسبة لوسائل الانتاج التي يتحصل عليها القطاع الخاص من القطاع العام ، سواء المصنعة محليا أو المستوردة باحتكار القطاع العام .

وهذا ناتج لاتجاه الدولة لوضع القطاع العام في المراحل الاساسية والأولى من العملية الانتاجية ، قصد ابعاد القطاع الخاص من مراكز التحكم في الصناعات الاستراتيجية في البلاد ، وناتج أيضا عن احتكار الدولة للتجارة الخارجية قصد ابعاد أي نوع من التعامل بين الرأسمال الوطني الخاص والرأسمال الأجنبي . خوفا عما يترتب من ذلك من نتائج .

3 - وبالاضافة للتسهيلات السابقة فان القطاع الخاص يستفيد أيضا من تسهيلات في الحصول على اليد العاملة ، فاذا كانت هذه اليد العاملة مكونة وماهرة أو اطارات عالية فان الدولة هي التي تتحمل تكاليف تكوينها سواء كانت مكونة داخل البلاد أو في الخارج . أما اذا كانت يد عاملة بسيطة فان الرأسمال الخاص كذلك يستفيد من ميزة انخفاض أسعار اعادة انتاج قوة العمل ، وهذا ناتج عن محاولة الدولة حماية القوة الشرائية للمواطن بدعمها أسعار المواد الضرورية لمعيشة الفرد حيث نجد أسعار هذه السلع منخفضة ومستقرة تقوم الدولة باعداد ميزانية ضخمة سنويا لهذا الفرض . وكل هذا يفيد القطاع الخاص حيث تكون نتيجة كل هذا الأجور منخفضة والتي يدفعها لهذه الفئة بحيث تكفي لاعادة انتاجها واستمرارها .

4 - وهناك تسهيلات أخرى على مستوى المصب ناتجة عن ضعف القطاع العام في المراحل النهائية من انتاج سلع الاستهلاك النهائي ومنها المنتجات النسيجية ، بالاضافة لهذا ضعفه على مستوى شبكات التوزيع والتي تسمح للقطاع الخاص بالسيطرة على هذه المراحل والتي

تتموضع فيها عمليات تحقيق قيمة السلع المنتجة ، وبالتالي تفلت من يدي القطاع العام لتستقر بين يدي القطاع الخاص (وكل هذا ناتج عن سياسة تموضع القطاع العام في المراحل الأولية من الانتاج وترك المراحل النهائية ومرحلة التبادل للقطاع الخاص) .

5 - كما أن توسع أسواق سلع الاستهلاك النهائي أعطى للقطاع الخاص امكانية سيطرته على هذه السوق نتيجة تموضعه فيها ، وهذا التوسع ناتج من خلق القطاع العام لقوة شرائية ضخمة في الأسواق عن طريق توزيعه للمرتبات والأجور نتيجة برامج التنمية الموسعة التي تطبقها البلاد ونتيجة محاولة امتصاص البطالة ، وهذا أدى لتوسع الطلب على سلع الاستهلاك الأساسي خصوصا المأكل والملبس كما رأينا . وساعد هذا العامل أكثر ضعف القطاع العام في اشباع معدلات الطلب ، وهذا ما تلمسناه في الحالة موضوع البحث " فرع النسيج " وكذلك نتيجة عدم تحكمه في شبكات التوزيع وسيطرة القطاع الخاص عليها . بالاضافة لذلك ضعف أجهزة المراقبة على هذه الأسواق مكن القطاع الخاص النشاط بحرية وممارسة سلوكياته دون قيود .

وقد ساعد توسع الطلب النمو الديموغرافي نتيجة زيادة الطلب على السلع النسيجية للفئات الصغيرة السن . بالاضافة لهذا انغلاق السوق المحلي وعدم تواجد أية منافسة خارجية . وهنا أكدنا الفرضية القائلة باستفادة القطاع الخاص من السياسات المتبعة في البلاد .

…/…

الفصل الثاني :- جهاز الأسعار ومساعدته في عمليات نقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص .

خلال هذا الفصل سنقوم بالتحري حول الفرضية القائلة بأن جهاز الأسعار الجزائري عمل على مساعدة القطاع الخاص في تحويل القيمة المنتجة في القطاع العام ،وذلك من خلال دراستنا لجهاز الأسعار بصفة عامة باعتباره أداة اقتصادية هامة تساعد علي توجيه الانتاج والاستهلاك من جهة وكأداة لتوزيع الدخل من جهة أخرى .

وسنرى كل هذا في كل من الاقتصاديات اللبرالية والاقتصاديات الاشتراكية .

وبعد هذا العرض نتطرق لدراسة جهاز الأسعار الجزائري حتى نرى كيف أدى لمساعدة القطاع الخاص على نقل القيمة ،وماهي الثغرات التي مكنت من هذه الآلية ضمن هذا الجهاز .

.../...

المبحث الأول : - لمحة موجزة عن الاسعار .

ان السعر هو الشكل المتحول للقيمة حيث يكون التعبير النقدي لقيمة السلعة والتي رأينا مختلف النظريات الاقتصادية التي تفسرها خلال الباب الأول من البحث . لكن السعر اذا كان يعبر نقديا عن القيمة فهو لا يكون مطابقا لها الا في حالات نادرة . ففي السوق تتداخل عدة عوامل للتأثير على السعر وتجعله ينحرف عن القيمة لكنه دائما يدور حولها وهذا مايحدث في حالة تدخل ميزان العرض أمام الأسعار الجارية وليس الأسعار الفعلية للسلعة ، وهذا ما يحدث في اقتصاديات السوق .

لكن هذه الأسعار الجارية لا يتكون فقط في الاقتصاديات اللبرالية حيث ينشط ميزان العرض والطلب بحرية ، وبالتالي يصبح جهاز الأسعار هو المنظم الوحيد لعمليات الانتاج والاستهلاك وتوزيع الدخل .

بل نكون كذلك أمام هذه الوظائف لجهاز الأسعار في الاقتصاديات المخططة أيضا وذلك في حالة تدخل الدولة في تنظيم الأسعار لتنظيم النشاط الاقتصادي .

ففي الحالة الأولى أي في الاقتصاديات اللبرالية يكون جهاز الأسعار هو الموجه الأساسي للمنتجين كميا ونوعيا بوصفه الأداة التي تعمل على تعظيم الأرباح حيث يتجه هؤلاء المنتجين الى الفروع التي تلاقي طلبا واسعا من طرف المستهلكين الذين يقبلون دفع اسعارا مرتفعة لهذه السلع مادامت غير مشبعة بعد و يتركون الفروع المشبع الطلب عليها ، ومن جهة أخرى نلاحظ أن الأسعار تعتبر أداة لتوجيه الاستهلاك في هذه الحالة حيث يتجه المستهلكين لزيادة مشترياتهم من السلع المنخفضة الأسعار وتقليص هذه

.../...

المشتريات من السلع ذات الأسعار المرتفعة ، وهكذا نرى أن السعر يكون اداة لتوزيع الدخل ، فاذا كانت الأسعار منخفضة يستطيع المستهلكون الحصول على سلع أكثر على أساس الدخل المتوفر لديهم والعكس اذا كانت الأسعار مرتفعة ، حيث نجد في هذه الحالة أن المنتجون هم المستفيدون من آلية الأسعار ، وهذا يكون توزيعا ثانيا للدخل بعد التوزيع الأول والذي يكون عن طريق الحصول على الدخول مباشرة .

وللتحكم في هذه الوظائف تتدخل الدولة في الاقتصاديات المخططة لتنظيم جهاز الأسعار حيث لا يكون اداة لتعظيم الأرباح كما رأينا في الاقتصاديات اللبرالية حيث يصبح في حالة الاقتصاديات المخططة أداة فعالة لتوجيه السياسة الاقتصادية حسب ماهو مرغوب فيه ، وهذا اذا كان هذا التدخل في تنظيم الأسعار تدخلا فعالا ، وبالتالي امكانية التأثير على توجيه الاستهلاك والانتاج وعلى عملية توزيع الدخل القومي .

ولمعرفة مدى تأثير الأسعار على السياسة الاقتصادية سنرى الدور الذي يلعبه هذا الجهاز في حالة عدم تدخل الدولة في تنظيم الأسعار وفي حالة تدخل الدولة في ذلك واستعماله كأداة لتوجيه السياسة الاقتصادية .

1 : - جهاز الأسعار في الاقتصاديات اللبرالية .

في الاقتصاديات اللبرالية نجد جهاز الأسعار يلعب دورا هاما في توجيه الانتاج كما ونوعا ، هذا في حالة المنافسة الحرة أي الكاملة ، أي في حالة حرية تحرك المنتجين من نشاط لآخر ، وبالتالي تكون الأسعار الأداة التي تعمل على تعظيم أرباح المشروعات فالمنتجون ينشطون على أساس الأسعار الحالية والمتوقعة مستقبلا كمؤشر

لتوجيه انتاجهم واقامة برامجهم الاستثمارية ، وذلك سعيا وراء الحصول على أكبر قدر ممكن من الأرباح الناتجة عن الفوارق بين سعر التكلفة وسعر السوق ، أي الفرق بين الأسعار الجارية والأسعار الفعلية ، وذلك محاولة منهم للتحكم في توزيع الدخل القومي وحصولهم على أكبر قدر ممكن من هذا الدخل .

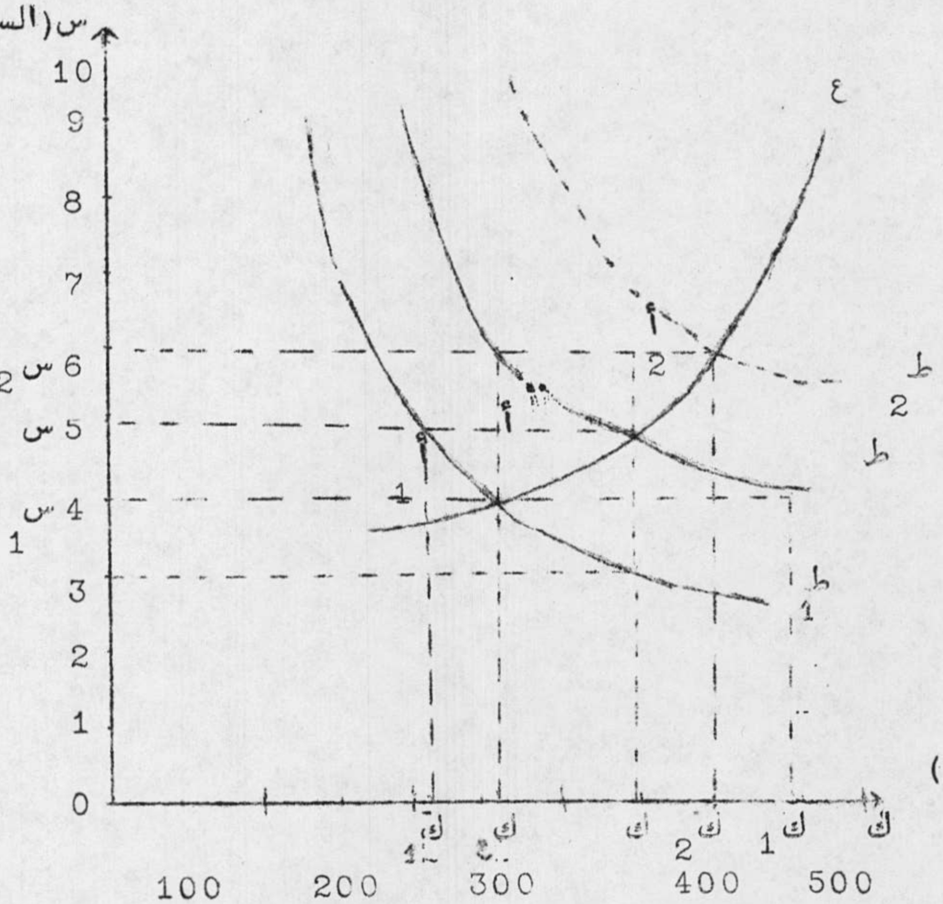
ومن هنا يكون السعر ذو علاقة طردية مع العرض وعكسية مع الطلب ، ذلك لأننا نجد أن المنتجين يزيدون من عرض سلعة معينة اذا ارتفعت أسعارها ، ويتوجهون لانتاجها . وعلى العكس من ذلك يقل طلب المستهلكين على هذه السلعة اذا مارتفعت أسعارها وهذا في حالة عزل العوامل الأخرى التي يمكن ان تؤثر على عرض وطلب هذه السلعة . واذا ما انخفضت أسعار هذه السلعة نجد المنتجين يعرضون عن انتاج هذه السلعة ويتجهون لفروع أخرى ، بعكس المستهلكين الذين يحاولون زيادة طلبهم على هذه السلعة . فاذا ما قل عرضها نتيجة ترك المنتجين لها ، فان اسعارها ترتفع نتيجة زيادة الطلب عليها كذلك ، وهكذا .

وهذه العملية الحرة من التحرك داخل النشاط الاقتصادي والتي تكون كما أسلفنا في حالة المنافسة الحرة ، وهي الحالة المثالية ضمن الاقتصاد الحر .

.../...

وسيبين لنا الشكل التالي هذه العملية .

وذلك باعتبار أن السعر هو المتغير المستقل والكمية المعروضة أو المطلوبة هي المتغير التابع .



الشكل رقم (4)

تغير العرض والطلب بتغير السعر .

ان هذا الشكل يبين لنا علاقة السعر بالكمية ، سواء كانت الكمية المطلوبة أو الكمية المعروضة .
حيث يكون كل من : -

ط : منحنى الطلب
ع : منحنى العرض
س : السعر
ك : الكمية .

ففي الحالة الأولى العلاقة هي علاقة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة ، أي أنه كلما ارتفع السعر انخفض الطلب وبالعكس كلما انخفض السعر ازداد الطلب ، أما في الحالة الثانية فان العلاقة هي علاقة طردية . أي أنه كلما ارتفع السعر

.../...

ارتفع السعر انخفض الطلب وبالعكس كلما انخفض السعر ازداد الطلب . أما في الحالة الثانية فان العلاقة هي علاقة طردية . أي أنه كلما ارتفع السعر ازدادت الكمية المعروضة، وكلما انخفض السعر انخفضت معه الكمية المعروضة ، وهذا بصفة عامة ، أي أنها حالة نسبية حسب درجة المرونة .

والشكل رقم (4) يبين لنا أن السعر يتحدد بالتقاء العرض والطلب وهذا هو سعر التوازن ، وهو يتحدد عند النقطة (أ) بالتقاء المنحنيان (ع) منحنى العرض و (ط) منحنى الطلب عند تساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة والذي نمثله ب (س) .

- فعلى منحنى الطلب (ط) نجد أنه اذا ارتفع السعر الى (س$_2$) تنخفض الكمية المطلوبة الى (ك$_2$) أما اذا انخفض السعر الى (س$_1$) فان الكمية المطلوبة ترتفع الى (ك$_1$) ، وهكذا نرى أنه على منحنى الطلب تكون الحالة عكسية بين السعر والكمية المطلوبة .

- أما على منحنى العرض فتكون العلاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة ، فعلى المنحنى (ع) منحنى العرض ، نجد في حالة ارتفاع السعر الى (س$_2$) تزداد الكمية المطلوبة الى (ك$_2$) أما اذا انخفض السعر الى (س$_1$) فان الكمية المعروضة تنخفض الى (ك$_1$)

أما اذا كان هناك مؤثرا خارجيا على هذه العلاقة الموجودة بين الكمية والسعر فاننا نجد منحنى الطلب ينتقل من مستواه الى مستوى أعلى أو الى مستوى أدنى .

- فاذا أثرت هذه المؤثرات الخارجية ايجابيا نجد المنحنى (ط) يرتفع الى مستوى أعلى عند المنحنى (ط$_2$) في هذه الحالة يصبح سعر التوازن هو (س$_2$) عند تلاقي المنحنى

.../...

($ط_2$) ومنحنى العرض (ع) وذلك عند النقطة ($أ_2$) نقطة التوازن .

- أما اذا أثرت هذه المؤثرات الخارجية سلبا فان منحنى الطلب ينخفض الى مستوى أدنى ليصبح عند المنحنى ($ط_1$) وفي هذه الحالة يصبح سعر التوازن هو ($س_1$) المقابل لنقطة تقاطع منحنى العرض (ع) ومنحنى الطلب ($ط_1$) وذلك عند النقطة ($أ_1$) وبانخفاض السعر هذا يخرج المنتجين من دائرة انتاج هذه السلع بحثا عن الانتاج في سلع اخرى ذات اسعار أكبر ، وبالعكس في حالة ارتفاع السعر يدخل منتجين آخرين محاولين تحقيق ارباح نتيجة حصولهم على اسعار اعلى .

غير أن هذه الحالة المثالية للاقتصاد اللبرالي كما ذكرنا سابقا ، لا يمكن تواجدها في أغلب الأحيان . وبالتالي نكون أمام أسواق الاحتكار بمختلف أنواعها ، مثل حالة الاحتكار الكامل ، أو البسيط ، أو ضمن المنافسة الاحتكارية (1) ، وفي هذه الحالة يتحكم في السوق منتج واحد أو فئة قليلة من المنتجين الاحتكاريين ويظهر تحكمهم هذا من خلال امكانيتهم في التأثير على الكمية المعروضة وعلى الأسعار وبالتالي تمكنهم من التحكم في الطلب نتيجة العلاقة الموجودة بين الأسعار والطلب وبين الأسعار والعرض . وهذه السيطرة تمكن هؤلاء من توجيه موارد الانتاج وتوجيه الاستهلاك ومن توجيه عملية توزيع الدخل القومي حسب مايحقق مصالحهم دون الاهتمام بالتوجيه العقلاني لاستخدام الموارد ولا بتلبية الحاجيات المتزايدة للمستهلكين .

---

1) لمزيد من الاطلاع حول هذا الموضوع يمكن الرجوع للمرجع التالي : -

- لعمر ومحيى الدين : - مبادئ علم الاقتصاد ، دار النهضة العربية للطباعة والنشر بيروت - 1974 ، ص (383) .

وهذه الحالة تؤدي بقلة من المنتجين الاحتكاريين للتحكم في الوظيفة السعرية الأساسية والتي تنصب على عملية توزيع الدخل القومي ، وهذا التنظيم يستطيع اشباع حاجات الذين يستطيعون الدفع أي طبقة معينة من المجتمع التي تملك قوة شرائية عالية ، وبالتالي هذا التنظيم ينظم النشاط الاقتصادي بطريقة لا تراعي العدالة الاجتماعية بين مختلف فئات المجتمع ، وبطريقة لا تراعي الاستخدام العقلاني للموارد المتوفرة بما يتلائم وتلبية حاجيات الفئة الكبرى من المجتمع .

ونظرا لتأثير النظام السعري بهذه الطريقة نجد بعض الحكومات المعاصرة تتدخل في تنظيم جهاز الأسعار حتى تتمكن من توجيه السياسة الاقتصادية بما يتلائم ومصلحة الجميع ، ومن أسباب هذا التدخل : -

- 1 • 1 : - تدخل الدولة لحماية المستهلكين .

قد يكون سعر التوازن الذي يفرضه ميزان العرض والطلب ، أو نتيجة تدخل بعض المنتجين الاحتكاريين ، سعرا مرتفعا بالنسبة لمستوى القوة الشرائية لأغلبية المستهلكين ولحمايتهم تفرض الدولة اسعارا منخفضة تتلائم ومستوى هذه القوة الشرائية .

كذلك في ظروف التنمية الاقتصادية ، كما هو الحال في الجزائر ، حيث يلاحظ قلة في عرض (1) سلع الاستهلاك الاساسي نتيجة الحد من استيرادها ونتيجة لزيادة دخول الافراد المتأتية من زيادة الاستثمارات ونموها وبالخصوص الصناعات الاستراتيجية ، وبالتالي يزداد الطلب على سلع الاستهلاك بوتائر لا تتلائم وزيادة انتاجها وهذا يؤدي لارتفاع اسعارها .

---

1) لزيادة الاطلاع حول تدخل الدولة في تنظيم جهاز الأسعار هناك : -
- المحجوب رفعت " الاقتصاد السياسي : - القيمة والتوزيع " الجزء الثاني .
- ناصق صلاح الدين " أسس الاقتصاد الحديث" دار النهضة العربية بيروت 1972 .

وهكذا تتدخل الدولة لفرض أسعار منخفضة عن هذا المستوى حتى تتلائم ودخول أغلبية المستهلكين ،كما استعملت هذه الطريقة في مصر منذ سنة 1945) (1)

1 • 2 : - تدخل الدولة لتوجيه الانتاج •

لقد رأينا كيف تعمل الوظيفة السعرية على توجيه العملية الانتاجية ،فاذا كان السعر هاما لسلعة ما تشجع المنتجين بالانتقال الى انتاج هذه السلعة وترك نشاطات أخرى لا تحقق لهم ارباحا بنفس المستوى الذي تحققه هذه السلعة ،وبالعكس اذا ما كانت اسعار سلعة ما منخفضة يكون هذا عاملا هاما لتخلي المنتجين عن انتاجها لكونها لا تحقق لهم ارباحا معتبرة وهذا حسب قانون السوق في ظل النظام الاقتصادي الحر.

وهنا تتدخل الدولة في تحديد الأسعار بما يتلائم وسياستها الاقتصادية ،وذلك بفرض أسعار مرتفعة في الفروع التي ترغب في توجيه المنتجين اليها وذلك قصد تشجيعهم على انتاج كميات أكبر من سلع هذه الفروع • وهذه النشاطات تشمل السلع التي لا تلاقي اقبالا من المنتجين سواء لصعوبات انتاجها وتطلبها التجهيزات ومعدات استثمارية كبيرة أو تطلبها لفترة نضج طويلة •

كما يلاحظ أنه خلال فترات الانكماش يزداد عرض السلع مما يؤدي لانخفاض أثمانها بمستويات تضر بالمنتجين ،وفي هذه الحالة ،تتدخل الدولة لرفع أثمان هذه السلع لحماية هؤلاء المنتجين ،أو تدخل مشترية في سوق هذه السلع •

غير أن هذا التدخل من طرف الحكومات في تحديد الاسعار يجب أن يكونا مرفقا بجهاز

---

1) - سمير محمد يوسف " التسويق نظرة اقتصادية " مؤسسة شباب الجامعة - مصر 1980 • ص (298) •

.../...

مراقبة دقيقة وفعال نظرا لظهور الأسواق السوداء ، فمثلا في حالة انخفاض الأسعار عن مستواها الحقيقي بنسب كبيرة ، مما يجعل هذه السلع تختفي من الأسواق وتظهر في السوق السوداء بأسعار مرتفعة ، وفي هذه الحالة يصبح المستفيد من هذه السياسة الطفيليين الذين يملكون السيطرة على الأسواق وليس المستهلك أو المنتج المراد حمايته كما يؤدي هذا أيضا لتصدير هذه السلع المدعمة للاسواق الخارجية القريبة بطرق شتى غير قانونية ، (1)

1 . 2 - جهاز الأسعار في الاقتصاديات الاشتراكية .

ان جهاز الأسعار يشكل جزءا هاما من الخطط الاقتصادية في النظام الاشتراكي . ونظرا لأهميته كأداة لتوجيه السياسة الاقتصادية ولتأثيره الشديد على هذا التوجيه .

فكل تدخل في جهاز الاسعار يؤدي لقيام نظام مميز لعملتي توزيع الدخل وتوجيه الموارد الانتاجية يتفق والحوافز التي عملت على هذا التدخل ، فوضع الأسعار بشكل مخطط يتجاوب وطبيعة الاقتصاد الاشتراكي .

ويعتبر السعر التعبير النقدي عن قيمة السلعة في ظروف الملكية الاجتماعية كذلك . غير أنه في ظروف الملكية الخاصة تحمل عملية تشكل الأسعار طابعا عفويا ، بينما في الاقتصاد المخطط تكون هذه العملية مخططة بشكل يعمل على تلائم القيمة الاجتماعية للسلعة مع نفقات الانتاج الاجتماعية .

---

1) سمير محمد يوسف " التسويق : نظرة اقتصادية " ص (301) ، مرجع سبق ذكره .

.../...

ذلك لكون فصل سعر السلعة عن قيمتها الحقيقية يؤدي لنتائج سلبية مما يضعف حوافز العمل على زيادة كمية ونوعية الانتاج وتطوير كلاهما ، وبالتالي يجب أن يعبر السعر تعبيرا حقيقيا عن قيمة السلعة .

غير أن هذا لا ينفي امكانية ابتعاد السعر عن القيمة ، اذا كان في ذلك تحقيقا لأهداف التنمية الاقتصادية ويعمل على وضع عدالة في توزيع الدخل القومي مما يسمح بحماية القوة الشرائية للافراد من جهة ، وعلى توجيه الموارد الانتاجية بما يخدم مصلحة الاقتصاد ككل من جهة أخرى .

والدور الذي تلعبه الأسعار تكون على مستويين (1) .

أ ـ مستوى التحليل الكلي ، حيث تلعب الأسعار دورها كأداة :ـ

1 ـ لتحصيل ايرادات الدولة

2 ـ لتوزيع الدخل بين الريف والمدينة

3 ـ لتحديد الدخول الحقيقية للافراد

4 ـ لتوجيه السياسة الاستثمارية

5 ـ للتقييم عند جميع المستويات المختلفة عند القيام بالعمل التخطيطي .

ب ـ مستوى التحليل الجزئي حيث تكون الأسعار وسيلة :ـ

1 ـ لتقدير أعمال الادارة الاقتصادية داخل الوحدة الانتاجية وتحقيق الرقابة عليها

2 ـ لاتخاذ قرارات التسيير الاقتصادي على مستوى الوحدة الانتاجية وهكذا نجد أن

---

1) حول هذه النقطة هناك المراجع التالية :ـ
- عجيمة عبد العزيز" مقدمة في التنمية والتخطيط " دار النهضة العربية بيروت 1983 .
- ترجمة ساعاتي نجاح وشباعي بدر الدين" الاقتصاد السياسي :ـ الاشتراكية " الجزء الرابع ، دار الجماهير دمشق 1972 .
- عمرو محي الدين " التنمية والتخطيط الاقتصادي " دار النهضة العربية بيروت 1975 .

السعر في الاقتصاد الاشتراكي أداة هامة على المستوى الاقتصادي تتدخل الحكومة نفسي: تحديدها حتى لا تقوم بوظائفها بصفة عفوية تضر بفئة معينة من المجتمع وتكون في خدمة مصالح فئة أخرى .

واذا لم تقم هذه الأداة بهذه الوظائف بصفة عفوية فان التدخل الذي يمكن أن يحدث من الفئة التي تملك السيطرة على توجيه القرار الاقتصادي يكون هذا التدخل بدون شك لصالحها على حساب الفئة الثانية وهذا مايحدث ضمن الاقتصاديات اللبرالية وحتى في الدول الأخرى في حالة ضعف أجهزة المراقبة والمتابعة ، واذا لم تتدخل الدولة في تنظيم جهاز الأسعار ، واذا لم يكن هذا التدخل عادلا ولخدمة كل فئات المجتمع ولتحقيق المصلحة العامة على المصلحة الخاصة ولذا يجب أن يكون تدخل الدولة في تحديد وتنظيم الأسعار مرفوقا بالتحكم الفعال في وظائف هذا النظام والا نتج عن ذلك نتائج سلبية .

وهذا ما لوحظ في الاتحاد السوفياتي في فترة بداية وضع أسس بناء الاشتراكية حيث لم يحظى السعر بالعناية الكافية مما جعله يؤثر سلبا على الاقتصاد القومي وخصوصا فيما يتعلق بفعالية السياسة الاستثمارية أو فيما يتعلق بملائمة العرض والطلب كميا ونوعيا عند مستويات الاستهلاك النهائي .

وبعد هذه التجربة التي مربها الاتحاد السوفياتي فقد أصبح نظام الأسعار من أحتالاهتمامات الأساسية لتوجيه الخطط الاقتصادية وذلك بعد فترة الاصلاح الاقتصادي الذي عرفها النظام الاشتراكي السوفياتي خلال الستينات (1) .

---

1) د. بو ب موريس " الاصلاح الاقتصادي في الدول الاشتراكي " ص (181) مرجع سبق ذكره .

.../...

وسنشير الآن بايجاز لتجربة الاتحاد السوفياتي في وضع جهاز الاسعار ، فهذا الجهاز يقوم على أساس النظام المزدوج حيث نجد : -

1 - اسعار السلع الانتاجية المتداولة بين المؤسسات الانتاجية والتي لا تصل للمستهلك النهائي : -

2 - اسعار السلع الاستهلاكية .

1) فبالنسبة لاسعار السلع الانتاجية يتم تحديدها على أساس النفقات المخططة وهي ترتكز على حساب نفقة الانتاج المتوسطة التي تبين الكمية من كل عنصر من عناصر الانتاج الداخلة في انتاج السلعة ، وهي الأجور والمهايا والمواد الأولية والصيانة واهتلاك رأس المال والطاقة ، ويضاف لذلك هامشا ربحيا مخططا على أساس نسب معينة من نفقات الانتاج . ويعد هذا النظام مشجعا للوحدات الانتاجية على الوصول للكفاءة المالية فكلما قلت نفقات الانتاج عن النفقة المتوسطة زادت ارباح الوحدة الانتاجية .

ويتم اعداد سعر البيع هذا عند اعداد الخطة المالية المرافقة للخطة المادية .

2) اسعار السلع الاستهلاكية وهذه الأسعار هي عبارة عن الأسعار التي تباع بها السلع للمستهلك وتتكون من : -

- سعر المنتج : - وهو السعر الذي يدفع للوحدة الانتاجية المنتجة للسلعة بواسطة مؤسسات تجارة الجملة ، ويتكون هذا السعر من مختلف العناصر التي تدخل في انتاج السلعة بالاضافة للربح المخطط ، وهو الربح الذي تحدده الخطة العامة .

- سعر الجملة : - ويتحدد هذا السعر على أساس سعر المنتج مضافا اليه هامشا ربحيا والنفقات الاضافية ضمن هذه الشبكة بالاضافة للضريبة على رقم الأعمال .

.../...

وهكذا أصبحت الأسعار تعد جانبا هاما يجب دراسته عند وضع خطط التنمية وذلك لكونه اداة اقتصادية هامة باهمالها تترتب نتائج مؤثرة على تحقيق هذه الخطة وعلى كل الاقتصاد الوطني .

المبحث الثاني : - جهاز الاسعار في الجزائر .

منذ الأيام الأولى للاستقلال تدخلت الدولة في تنظيم جهاز الأسعار لعدد معين من سلع الاستهلاك الأساسي وللسلع الاستراتيجية اللازمة لانجاز الاستثمارات وذلك بهدف التحكم في وظيفتي الأسعار من توزيع للدخل القومي وتوجيه للاستثمارات وبالتالي الحد من تدخل القطاع الخاص الطفيلي للتلاعب بالاسعار واستغلالها لصالحه ،وقد عملت الدولة منذ البداية على حماية القوة الشرائية للمواطن وذلك بوضع اسعار رسمية ثابتة للسلع ذات الاستهلاك الواسع عند مستويات تتلائم مع متوسط الدخل الفردي .

ومن اجل ذلك وضعت الدولة ميزانية لدعم الأسعار من أجل المحافظة على هذه المستويات. وقد بلغت هذه الميزانية سنة (1976) 1500 مليون دينار،في اطار العمل على وضع نظام جديد للأسعار[1] سنة 1975 خلال المخطط الرباعي الأول ،حيث اتخذت المراسيم التي كانت من قبل كمرجع أساسي للنظام الجديد مع مراعاة المبادىء والأهداف الآتية : -

1 - أن يكون هذا النظام قادرا على تنشيط الاقتصاد الوطني والعمل على اعادة توزيع الدخل الوطني بطريقة عادلة .

---

1) تنظيم الأسعار " النصوص الاساسية " مديرية الاسعار ،وزارة التجارة ،الجزائر 1975.

.../...

2 ـ انجاز برامج الاستثمار مع ثبات أسعار السلع الاستراتيجية .

3 ـ استقطاب جزء هام من نتائج الوظيفة التجارية لفائدة التنمية .

وهذا النظام السعري كان مستوحى من نظامين قديمين وضعا خلال الفترة الاستعمارية سنة 1945 برقم (185 ـ 184) مع بعض التعديلات والاضافات ، وهذين النظامين هما : ـ

1 ـ نظام الأسعار

2 ـ نظام قمع المخالفات

1 : ـ أنواع الأسعار .

ويتكون هذا التنظيم الجديد للاسعار من أربعة أنواع سعرية : ـ

1 ـ الأسعار الثابتة

2 ـ الأسعار المستقرة

3 ـ الأسعار الخاصة

4 ـ الأسعار المراقبة .

1 ـ الأسعار الثابتة : ـ

وتوجد تحت هذا البند قائمة السلع الضرورية والأساسية للاستهلاك الجماهري ، حيث تكون مدعمة من قبل الدولة عن طريق مساعدات لمدد محدودة .

وهذه القائمة كان من المفروض أن توضع بالتفصيل بناء على مرسوم أو قرار وزاري مشترك بين وزارة التجارة والوزارات المعنية ، الا ان هذه القائمة لم تحدد لحد الآن .

.../...

وسنشير الآن بايجاز لتجربة الاتحاد السوفياتي في وضع جهاز الاسعار ،فهذا الجهاز يقوم على أساس النظام المزدوج حيث نجد :-

1 - اسعار السلع الانتاجية المتداولة بين المؤسسات الانتاجية والتي لا تصل للمستهلك النهائي :-

2 - اسعار السلع الاستهلاكية .

1) فبالنسبة لاسعار السلع الانتاجية يتم تحديدها على أساس النفقات المخططة وهي ترتكز على حساب نفقة الانتاج المتوسطة التي تبين الكمية من كل عنصر من عناصر الانتاج الداخلة في انتاج السلعة ،وهي الأجور والمهايا والمواد الأولية والصيانة واهتلاك رأس المال والطاقة ،ويضاف لذلك هامشا ربحيا مخططا على أساس نسب معينة من نفقات الانتاج . ويعد هذا النظام مشجعا للوحدات الانتاجية على الوصول للكفاءة العالية فكلما قلت نفقات الانتاج عن النفقة المتوسطة زادت ارباح الوحدة الانتاجية .

ويتم اعداد سعر البيع هذا عند اعداد الخطة المالية المرافقة للخطة المادية .

2) اسعار السلع الاستهلاكية وهذه الأسعار هي عبارة عن الأسعار التي تباع بها السلع للمستهلك وتتكون من :-

- سعر المنتج :- وهو السعر الذي يدفع للوحدة الانتاجية المنتجة للسلعة بواسطة مؤسسات تجارة الجملة ،ويتكون هذا السعر من مختلف العناصر التي تدخل في انتاج السلعة بالاضافة للربح المخطط ،وهو الربح الذي يحدده الخطة العامة .

- سعر الجملة :- ويتحدد هذا السعر على أساس سعر المنتج مضافا اليه هامشا ربحيا والنفقات الاضافية ضمن هذه الشبكة بالاضافة للضريبة على رقم الأعمال .

.../...

وهكذا أصبحت الأسعار تعد جانبا هاما يجب دراسته عند وضع خطط التنمية وذلك لكونه اداة اقتصادية هامة باهمالها تترتب نتائج مؤثرة على تحقيق هذه الخطة وعلى كل الاقتصاد الوطني .

المبحث الثاني : - جهاز الاسعار في الجزائر .

منذ الأيام الأولى للاستقلال تدخلت الدولة في تنظيم جهاز الأسعار لعدد معين من سلع الاستهلاك الأساسي وللسلع الاستراتيجية اللازمة لانجاز الاستثمارات وذلك بهدف التحكم في وظيفتي الأسعار من توزيع للدخل القومي وتوجيه للاستثمارات وبالتالي الحد من تدخل القطاع الخاص الطفيلي للتلاعب بالاسعار واستغلالها لصالحه ، وقد عملت الدولة منذ البداية على حماية القوة الشرائية للمواطن وذلك بوضع اسعار رسمية ثابتة للسلع ذات الاستهلاك الواسع عند مستويات تتلائم مع متوسط الدخل الفردي .

ومن اجل ذلك وضعت الدولة ميزانية لدعم الأسعار من أجل المحافظة على هذه المستويات. وقد بلغت هذه الميزانية سنة (1976) 1500 مليون دينار، في اطار العمل على وضع نظام جديد للأسعار سنة 1975 خلال المخطط الرباعي الأول ، حيث اتخذت المراسيم (1) التي كانت من قبل كمرجع أساسي للنظام الجديد مع مراعاة المبادئ والأهداف الآتية : -

1 - أن يكون هذا النظام قادرا على تنشيط الاقتصاد الوطني والعمل على اعادة توزيع الدخل الوطني بطريقة عادلة .

---

1) تنظيم الأسعار " النصوص الاساسية " مديرية الاسعار ، وزارة التجارة ، الجزائر 1975 .

.../...

2 ـ انجاز برامج الاستثمار مع ثبات أسعار السلع الاستراتيجية .

3 ـ استقطاب جزء هام من نتائج الوظيفة التجارية لفائدة التنمية .

وهذا النظام السعري كان مستوحى من نظامين قديمين وضعا خلال الفترة الاستعمارية سنة 1945 برقم (185 - 184) مع بعض التعديلات والاضافات ، وهذين النظامين هما :ـ

1 ـ نظام الأسعار

2 ـ نظام قمع المخالفات

1 : ـ أنواع الأسعار .

ويتكون هذا التنظيم الجديد للاسعار من أربعة أنواع سعرية :ـ

1 ـ الأسعار الثابتة

2 ـ الأسعار المستقرة

3 ـ الأسعار الخاصة

4 ـ الأسعار المراقبة .

1 ـ الأسعار الثابتة :ـ

وتوجد تحت هذا البند قائمة السلع الضرورية والأساسية للاستهلاك الجماهري ، حيث تكون مدعمة من قبل الدولة عن طريق مساعدات لمدد محدودة .

وهذه القائمة كان من المفروض أن توضع بالتفصيل بناء على مرسوم أو قرار وزاري مشترك بين وزارة التجارة والوزارات المعنية ، الا ان هذه القائمة لم تحدد لحد الآن .

.../...

2 ـ الأسعار المستقرة : ـ

وهي أسعار الخدمات والمنتجات الاستراتيجية ،كالاسمنت مثلا ،وأسعارها توضع عند مستويات أقل من تكلفتها ،وذلك بما يسمح بانجاز برامج الاستثمار طبقا للتقديرات المحددة ضمن المخططات . ومستويات أسعار هذه السلع لا يجب تعديلها مهما كان الأمر .

أما بالنسبة لقائمة هذه السلع فهي أيضا تحدد بمرسوم يتخذ بناء على اقتراح من وزير التجارة والوزير المسؤول ،ونفس ماقيل بالنسبة للنوع السابق للأسعار يقال على هذا النوع ،حيث لم يتخذ هذا المرسوم لحد الآن .

3 ـ الأسعار الخاصة : ـ

وهي اسعار تحدد لمدد معينة خارجة عن قيمة تكلفتها عند مستوى يمكن بالتموين من مواد الاستهلاك الأساسي لبعض السكان المحتاجين ،أو التموين بالمواد الأولية والتجهيزات لمختلف المؤسسات الصناعية أو بعض المستغلات الزراعية ،وذلك لأسباب طارئة كالفياضنات التي اجتاحت مسيلة حيث عمل يمثل هذه الأسعار .

4 ـ الأسعار المراقبة : ـ

وهي جميع المنتجات والخدمات الغير مذكورة ضمن القوائم السابقة وتتحدد هذه الأسعار عند الانتاج ،وكذلك اذا اقتضى الأمر في جميع أطوار التوزيع بموجب قرارات من وزير التجارة أو من الوالي وذلك : ـ

ـ أما بتعيين السعر نفسه .

ـ وأما بتعيين هامش الربح .

.../...

- وأما بتحديد تعريفة أو المصادقة على السعر أو تعيين حده الأقصى .

ويلاحظ أن هذه الأسعار لم تمس كامل السلع الواجب ادراجها ضمن القائمة بل نصت فقط على بعض السلع كالمنتوجات النسيجية والأحذية وبعض المواد الغذائية كالحلويات والمشروبات .

أما فيما يخص هوامش التوزيع فهي كالتالي : -

1) يقتطع 20٪ بالنسبة للتوزيع بالجملة .

2) ويقتطع 30٪ بالنسبة للتوزيع بالتجزئة .

وهذه النسب هي بصفة عامة ، حيث يمكن تواجد تباينات بين سلعة وأخرى ، (1)

• 2 : - الأجهزة المكلفة بمتابعة الأسعار .

2 • 1 : - مديرية الأسعار في وزارة التجارة : - وهي مكلفة بوضع وتحديد وتنفيذ سياسة الأسعار وذلك بمشاركة المعهد الوطني للاسعار . لكن نلاحظ على أرضية الواقع عدم قيامها بهذه المهام سوى فيما يخص مراقبة الأسعار المحددة (Les prix homologués) على أساس البطاقات الفنية التي تبين كل البنود التي تدخل في تكوين سعر التكلفة في المؤسسة وذلك دون مراقبة هامة ومستمرة تتبع انسياب السلع حتى تسويقها في سوق المستهلك النهائي ، ويعود ذلك لقلة الاطارات القادرة على اتمام مثل هذه المهام .

وفي سنة 1973 عملت هذه الادارة على انشاء مديريات للأسعار على مستوى كل ولاية تنشط بمفتشين للاسعار لمراقبة اسعار بعض المنتجات ، ومراقبة التجار ، الا أنه يلاحظ كذلك قلة هؤلاء المفتشين وعدم توفر من يملكون الامكانيات التي تمكنهم بالقيام بوظائفهم

---

1) وهذه التباينات أو النسب المفصلة لهوامش التوزيع يمكن الرجوع اليها ضمن القائمة المبينة في وثيقة النصوص الاساسية لتنظيم الاسعار وزارة التجارة ص (85) .

.../...

بكيفيـــة فعـالـــة .

2 . 2 : ـ المعهد الوطني للأسعار : ـ وهو الجهاز المركزي المكلف بوضع سياسات الأسعار العامة وأنشأ بتاريخ (15- 12 - 1970) ،وفي الفترة (1971- 1975) حقق هذا المعهد 5 دراسة لهياكل التكاليف في المؤسسات الوطنية ،غير أن هـذه الدراسات لم تكن مقبولة من طرف هذه المؤسسات ،لأن المعهد لم يكن يتقبل فكرة اضافـة التكاليف الخاصة بسوء التسيير لدى هذه المؤسسات مثلا ،وبالتالي فان الميزانيات الـتي خصصت لدعم الأسعار لم تستعمل فقط لتغطية الفوارق الموجودة بين سعر التكلفة وسعـر البيع بل اصبحت تستعمل كذلك لتغطية التكاليف أو بالأحرى الخسائر الناتجة عن سـوء تسيير بعض الوحدات الانتاجية أو التجاريـة .

وبالاضافة لكل هذا فهناك مشاكل أخرى ناتجة عن عطية تحقيق أهداف التنمية ،كالتوازن الجهوي وتوفير فرص العمل حيث نجد من جراء ذلك تضخم في الأسعار وهكذا نجـد توقف نشاط هذا المعهد نتيجة عدم قبول اسعاره ونتيجة هذه الاختلافات .

2 . 3 : ـ اللجنـة الوطنيـة للأسعار .

انشأت هذه اللجنة من طرف وزارة التجارة بتاريخ (5 أوت 1971) وكلفت بملاحظة ومتابعـة كل التكاليف وابداء رأيها فيما يخص الأسعار المثلى والأسعار الجارية . ولنفس المشاكل التي لقيها المعهد الوطني للاسعار فقد لقيت نفس مصيره .

3 : ـ الصعوبـات التي يلاقيها جهاز الأسعار الجزائري .

ان تطبيق نظام الأسعار هذا في الجزائر لقي العديد من الصعوبات التي نتجت عنهـا

.../...

الكثير من المشاكل سواء على مستوى الأنتاج أو على مستوى التوزيع ويمكن اجمال ذلك في النقاط التالية :-

- يلاحظ أنه بالنسبة لمختلف القوائم التابعة لكل نوع من أنواع الأسعار المذكورة سابقا لم تحدد حتى يومنا هذا وبالتالي نلاحظ سير النشاط الاقتصادي والخطط التنموية دون توفر أساس نظري شامل وواضح بيين هذه الأسعار واختلافاتها مما يؤدي للتداخل في بعض السلع .

وخصوصا في دائرة التبادل وحيث يتركز القطاع الخاص والذي يستغل هذا النقص في القرارات مما يؤدي ببعض الطفيليين استغلال ذلك لصالحهم .

- رغم تواجد عملية التخطيط على مستوى الاقتصاد الوطني الجزائري فان ذلك لا يكون في جميع مستويات النشاط الاقتصادي ،وان كان فهو يتميز بضعف لا يمكنه من اداء وظائفه بصفة فعالة .

حيث نلاحظ عدة نواقص في الجهاز التخطيطي هذا ،منها آثار نموذج التنمية على تكوين الاسعار ،فهذا النموذج يتميز باستثمارات ضخمة تظهر نتائجها في السوق على شكل كتلة ضخمة من الأجور الموزعة والمستمدة بالأساس من العائدات البترولية وليس من زيادة الانتاج وتحقيقه ،وهنا يظهر تضخما في الأسعار ناتجا عن عدم مقابلة الأجور الموزعة بالانتاج الكافي لاشباع القوة الشرائية المتوفرة في السوق .

وبالتالي ينتج عن هذا تضخما في الكتلة النقدية المتداولة بها لا يتلائم والامكانية الانتاجية المتوفرة .

.../...

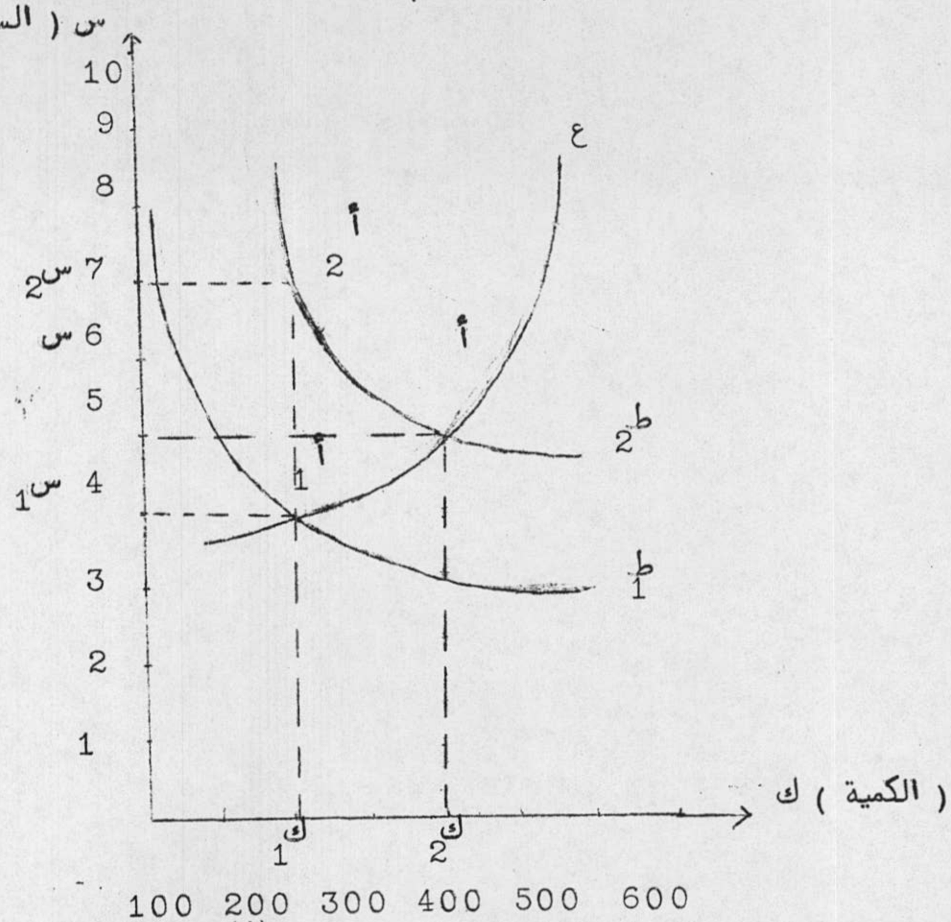
- ان الاقتصاد الجزائري اقتصادا مفتوحا على الخارج لتموين عملية التنمية الاقتصادية فيما يخص الاستثمارات الضخمة وتجهيزاتها التي تتطلب الاستيراد من الخارج ، بالاضافة لذلك الاستيرادات الكبيرة من السلع الاستهلاكية ،وكل هذا يؤدي لاستيراد التضخم من الخارج في مختلف الأسعار ،وهذا يؤدي التأثير على السلع المصنعة محليا ويعرقل آلية جهاز الأسعار الذي يحاول أن يحقق أهدافه والتي ذكرناها من قبل .

- ضعف أجهزة المراقبة على الأسعار عند جميع المستويات ،حيث نجد قلة في الأجهزة المكلفة بذلك، وقلة في عدد مفتشين الأسعار بحيث لا يستطيعوا قيامهم بواجبتهم كما يلزم نتيجة اتساع حجم السوق وسيطرة القطاع الخاص عليه ،وكل هذا أدى لظهور ممارسات سلبية ضمن السوق الجزائري الذي يتميز بتأثره الشديد بالعرض والطلب وذلك لمكانة القطاع الخاص في دائرة التبادل .

ونظرا لتواجد أسعار رسمية ثابتة ،نلاحظ عدم تلائم هذه الأسعار مع نقطة التوازن بين العرض والطلب وبالتالي فزيادة القوة الشرائية ونموها كما رأينا سابقا يؤدي لاختلاف هذا التوازن ويخلق فائضا في الطلب عن العرض المتوفر ،ويلاحظ هذا من خلال طوابير الانتظار عند نقاط البيع التابعة للمؤسسات العمومية .

وهنا يجد القطاع الخاص الطفيلي - ثغرة للنفاذ وممارسة نشاطاته المعروفة ،وبالتالي ظهور الأسواق السوداء التي تعمل على امتصاص هذا الطلب الفائض وذلك بوضع الأسعار الخيالية والتي تكون مقبولة من المستهلكين نتيجة قلة العرض ونتيجة تضخم كتلة الأجور الموزعة . ويمكن أن نفسر هذه الظاهرة بالشكل التالي .

.../...



الشكل رقم (5)[1]

- أنه عند توازن العرض والطلب يكون السعر هو ($س_1$) عند النقطة ($أ_1$) فعند زيادة الطلب

وهذه هي الحالة ضمن السوق الجزائري (وبالخصوص السلع الاستهلاكية الضرورية)،فعند زيادة الطلب نتيجة ارتفاع دخول المستهلكين نجد انتقال منحنى الطلب من المستوى الأول عند المنحنى ($ط_1$) الى مستوى أعلى عند المنحنى ($ط_2$) وبالتالي يكون السعر ($س_2$) هو المقابل للكمية المعروضة ($ك_1$) وعند النقطة ($أ_2$) من منحنى الطلب ($ط_2$) .

ان السعر ($س_2$) يكون مقبولا في هذه الحالة، نظرا لعدم زيادة العرض ومن هنا يتسرب الوسطاء الخواص لامتصاص الفوائد الناجمة عن الفرق ($س_1$ $س_2$) .

وتزداد الخطورة في حالة أسعار السلع المدعمة كمواد البناء مثلا ،حيث نجد أن اسعارها الرسمية منخفضة ليس لصالح المستهلك بل لصالح الوسيط الذي يشتريها بالأسعار الرسمية ويبيعها بأضعاف هذا السعر ،ويحصل نتيجة ذلك على هامش ربحي ظرفي لضعف المراقبة وضعف الانتاجية وسوء تخطيط الواردات . وهنا نجد عدم فعالية نظام الأسعار هذا وعدم تحكمه في وظيفة اعادة توزيع الدخل القومي الذي أصبح أكبر جزء منه يذهب

مصدر سبق ذكره :

1) BOUKRAMI "Politique et structure commerciale de l'Algérie".

.../...

لصالح القطاع الخاص .

- : ان ضعف أجهزة المراقبة وعدم فعاليتها زاد من سوء الوضعية الراهنة ومن عرقلة نظام الأسعار عن ممارسة وظائفه ،فأصبح الوسيلة الفعالة لنقل القيمة من القطاع العام للقطاع الخاص . فبالاضافة للمشاكل والصعوبات التي يعمل ضمنها القطاع العام من سوء أجهزة تسييره وضعف انتاجيته وتضمنه للبطالة المقنعة وتحمله لكل أعباء التنمية وتركزه في المراحل الأولى والأساسية من التصنيع التي تتطلب استثمارات ضخمة ومهارات فنية عالية وتكنولوجيا عالية محولة ،ومتاعبها لعدم ملائمتها والمحيط الاجتماعي والاقتصادي والثقافي للبلد ،فبالاضافة لكل هذه المشاكل ،هناك مشكل انسباب القيمة المنتجة فيه لتتحقق ضمن القطاع الخاص وهذا يؤدي لعرقلة عمليات اعادة الانتاج وتوسعه وبالتالي دورانه ضمن حلقة مفرغة لا يستطيع الخروج منها سوى بكسر هذه الحلقة وحصر القطاع الخاص ومراقبته والتحكم الفعال في تسيير مؤسساته والسيطرة الفعلية على مراكز اتخاذ القرار الاقتصادي . والتحكم في الانتاج والاستيراد والتوزيع وبالخصوص عملية موازنة العرض والطلب واتباع نظام اسعار حقيقي يمكن من توجيه الموارد الانتاجية لخدمة التنمية الاقتصادية ومن توزيع الدخل القومي لصالح كل الفئات الاجتماعية دون استفادة فئة على حساب فئات أخرى .

المبحث الثالث : - آليات تحديد الأسعار في فرع النسيج .

لقد رأينا في الفقرة السابقة كيفيات وضع الأسعار وذلك بالاستناد للنصوص الأساسية المنظمة للأسعار ،كما رأينا أن المنتوجات النسيجية كانت ضمن قائمة الأسعار المراقبة.

.../...

وسنرى خلال هذه الفقرة الجزء الذي يخص اهتمامنا ضمن هذا البحث وهو آليات تحديد الأسعار الخاصة بفرع النسيج ضمن القطاع الخاص .

ونظرا لعدم توفر المراجع اللازمة المكتوبة والمنشورة التي تدرس مثل هذا الموضوع فاننا استندنا في كتابة هذه الفقرة على أساس النتائج التي حصلنا عليها من خلال زياراتنا للأجهزة المعنية ،كمديرية الاسعار بوزارة التجارة ،والمديرية الولائية للأسعار .

وبالتالي نلاحظ أن عملية تحديد أسعار السلع النسيجية تمر بالمراحل التالية : -

1 - تحديد سعر التكلفة .

2 - اضافة الهامش الصناعي .

3 - اضافة الهامش التجاري .

- 1 ; - تحديد سعر التكلفة .

فيما يخص تحديد أسعار المنتوجات النسيجية ، يلاحظ أن هذا التحديد يكون تحت مايسمى بنظام المصادقة وتتولى سلطة القيام بهذه الوظيفة " المديرية الولائية للاسعار " . تحت وصاية وزارة التجارة .

وتكون عملية تحديد الأسعار هذه حسب المراحل التالية : -

- يقوم المنتج بتحديد سعر التكلفة وذلك بحساب كل المدخلات التي تدخل في انتاج السلعة موضع الدراسة ، حيث يقوم بتسجيل كل هذه البنود ضمن بطاقة تقنية بشكل النموذج (1) المرفق مع الملاحق يحصل عليها من مديرية الأسعار بالولاية غير أن هذا النموذ غير الزامي في حالة عدم مطابقته مع مدخلات المنتج ، ولكن بصفة عامة يجب أن يحمل

---

1) حصلنا على هذه البطاقة التقنية من المديرية الولائية للاسعار بولاية الجزائر .

.../...

الكشف المعلومات الأساسية وهي مقسمة الى قسمين ، قسم خاص بالمنتج ، وقسم آخر خاص بمفتشين الأسعار حيث يسجلوا عليه كافة التكاليف بعد قيامهم بالدورة التفتيشية للتحقيق من صحة ماقدمه المنتج وهذه البطاقة تكون بالشكل التالي :-

البطاقة التقنية للأسعار

المدخلات	الكمية	التكلفة
- المواد الأولية - - - - اليد العاملة - - - - وسائل الانتاج - - - - الطاقة - - - تكاليف أخرى - -		سعر التكلفة

ويقوم المنتج بارسال هذه البطاقة للمديرية الولائية للاسعار ، ومن ثم تقوم المديرية بارسال فرقة من مفتشين الأسعار لاجراء استبيان ميداني ومراقبة صحة المعلومات الواردة في البطاقة المرسلة من طرف المنتج . وذلك بمراقبة العملية الانتاجية للسلعة منذ بدايتها حتى نهايتها وتسجيل كل المدخلات اللازمة بكل دقة وتسجيل هذه المعلومات في الجزء

.../...

الخاص بالمراقبين ، وذلك للتحقق من صحة كل المدخلات . وفي النهاية يقارن بين الكشفين ، ويحدد سعر المنتج على أساس تصريحات المفتشين سواء كانت مخالفة أو مطابقة للسعر الذي حدده المنتج واذا ماحدث واعترض المنتج على هذا السعر وقدم شكوى بذلك ، تقوم الولاية بارسال بعثة تفتيشية أخرى للمراجعة ثانية واقناع المنتج ومناقشة الموضوع بالتفصيل معه حتى يقتنع الطرفان .

الا أن مثل هذه الخلافات لا تحدث الا نادرا ، وهكذا يصادق على هذه الأسعار سواء من الولاية أو تقدم لوزارة التجارة اذا كان سعر السلعة تابع للسلطة المركزية أما اذا كان ضمن قائمة المنتجات الموجودة تحت سلطة الوالي فيصادق عليها في الولاية .

- 2 : اضافة الهامش الصناعي .

بعد تحديد سعر تكلفة المنتج يضاف هامشا ربحيا ، وتختلف الهوامش الربحية من منتج لآخر وذلك حسب القائمة المرفقة في الملاحق (1) ، الا انه يلاحظ أن الهامش الربحي ضمن القائمة المرفقة محدد عند 12٪ غير أنه يختلف من سلعة الى أخرى فهناك هامشا خاصا بملابس الصغار أو بملابس النساء أو الخاص بملابس الرجال ، أو الخاص بالأغطية الا أن هذا الهامش لا يتعدى 12٪ .

- 3 : - اضافة الهامش التجاري .

بعد تحديد سعر التكلفة واضافة هامش الربح الصناعي ، يضاف الهامش التجاري الى السعر السابق حيث يضاف 20٪ كهامشا تجاريا بالنسبة لوظيفة الجملة و 30٪ بالنسبة لوظيفة التجزئة وهذا ينطبق على كل السلع غير أنه توجد اختلافات بالنسبة لبعض السلع .

---

1) القائمة حصلتنا عليها من وزارة التجارة مديرية الأسعار .

- 4 : - مراقبة الأسعار .

ان مراقبة هذه الاسعار تكون بنفس مفتشين الأسعار التابعين للولاية ،حيث يقوم هؤلاء بدورات تفتيشية في المتاجر لمعاينة اسعار السلع المباعة ومطابقتها والأسعار الرسمية فاذا تبينوا عدم مطابقتها مع هذه الأخيرة يواصل البحث عن منع المخالفة حيث يعاقب المسؤول عن ذلك .

غير أن هذه الدورات التفتيشية غير فعالة وتلاقي العديد من الصعوبات والمشاكل وذلك للأسباب التالية .

- عدم توفر العدد الكافي من المفتشين على مستوى كل ولاية حيث نجد في ولاية الجزائر كلها - 48 - مفتش فقط يقومون بعملية تحديد الأسعار وعملية مراقبتها في السوق وعدد المؤسسات الانتاجية يصل الى 1361 مؤسسة بالاضافة للوحدات التجارية العديدة ،وهذا يدل على العجز الكبير في عدد المفتشين وعدم امكانية قيامهم بهذا العمل . وتواجد مؤسسات أخرى غير نسيجية . بالاضافة لهذا فان مستوى التكوين للمفتشين غير كافي لقيامهم بمثل هذه المهمة فأغلبهم يتكونون بالتجربة .

ونفس الشيئ يمكن أن يقال بالنسبة للتخصص حيث لا يوجد تخصص لدى هؤلاء المفتشين بل يقومون كلهم ودون استثناء بالمعاينة ومراقبة كافة التخصصات ،وبالنسبة للتساؤل الذي طرحناه حول هذه النقطة فقد كان جواب المسؤولين في الولاية كالتالي : - بخصوص المستوى الثقافي للمفتش فهم يلاحظون أن التجربة الميدانية هي فعالة أكثر ولهذا فهم لا يهتمون بهذه الناحية ،أما فيما يخص التخصص فهم يتجنبون ذلك خوفا من نشوء علاقات شخصية بين المفتش والمنتج أو التاجر نتيجة الاحتكاك الدائم والمستمر بينهما .

غير أن مثل هذا الجواب غير مقنع وذلك لاعتقادنا أنه اذا ماكان هناك مستوى ثقافي مرتفع للمفتش فانه يتمكن من اكتساب الوعي التام ما يمنعه من مثل هذه الممارسات خصوصا اذا كانت ظروف العمل ومراقباته مرضية ، وبالاضافة لذلك فان هذا المستوى العالي من التكوين يعطي للمفتش الأساس النظري للقيام بوظيفته والتي يجب أن يستند اليه في العمل الميداني .

- بالاضافة لما تقدم نلاحظ أيضا قلة عدد هؤلاء المفتشين مما يجعلهم لا يستطيعون القيام بوظيفتهم كما يجب،ونسبتهم الى العدد الكبير من المؤسسات الانتاجية والتجارية ضعيفة جدا ،هذا ونظرا للسيطرة التي يتمتع بها القطاع الخاص على سوق هذه المنتجات فان النفاذ الى كل التفرعات داخل هذه الفروع صعبة، وكما ذكرنا فان البعض قد تعرضوا للتعدي عليهم بالضرب عند محاولتهم القيام بوظائفهم بصفة فعالة ،وكان رد فعل الادارة المسؤولة غير فعالا مما جعل متابعة مثل هذه المحاولات غير ممكنا .

- هناك أيضا مشكل آخر يعترض مراقبة هذه الاسعاروهو اختلاف الأسعار من وحدة انتاجية الى أخرى ضمن نفس الولاية ومن ولاية لأخرى ، وهذا يعود لاختلاف الانتاجية بينها واختلاف مستوى مهارات العمال ، حيث نجد في وحدة ما أنه يمكن انتاج سلعة في مدة زمنية وبتكاليف قد تكون أقل مما نجده في وحدة أخرى ، وهذا يرجع سواء لاختلاف التركيب العضوي لرأس المال وكذلك لمهارة العمال ومستوى تكوينهم من وحدة لأخرى .

.../...

وهكذا يكون السعر الرسمي يختلف من وحدة لأخرى وقد نتج عن مثل هذه الوضعية الكثير من المشاكل حيث يبيع منتج أو تاجر في ولاية معينة سلعه في ولاية أخرى تكون الأسعار فيها مرتفعة أكثر من السعر المحدد لهذه السلع ضمن الولاية الأولى . ولا توجد الوسائل المادية أو البشرية لمتابعة مثل هذه التصرفات .

وزيادة على هذا وحسب تصريحات المسؤولين في المديرية الولائية للأسعار ، فانه يلاحظ الغش في بعض بنود المدخلات من طرف المنتجين ، فمثلا لوكانت السلعة المنتجة بذلة رجالية ، فانه يلاحظ استعمال قماش البطانة أو ازرار البدلة من النوع الرفيع حتى يكون سعر البدلة مرتفعا وهذا بحضور المفتشين ، لكن بعد ذلك يغير نوع قماش البطانة والأزرار بأخرى من النوعية الرديئة التي لا تكلف كثيرا لكن سعر البدلة يبقى كما هو محدد من قبل .

الا أن المنتجين ردا عن مثل هذه التهمة يقدمون تبريرات لمواقفهم حيث يقولون بأن مفتشين الأسعار لا يأخذون بعين الاعتبار أسعار المدخلات التي اشتروها فالمفتشين يحسبون أسعارها على أساس الأسعار الرسمية بينما في الحقيقة المنتجين يشترون جزء من مدخلاتهم بأسعار تفوق الأسعار الرسمية وذلك لعدم تموينهم من طرف مؤسسات الدولة بالكميات الكافية وبالتالي يكملون هذا العجز بشراء كميات أخرى من السوق ومن تجار الجملة الذين يحصلون على هذه المواد بطرق مختلفة مثل مارأينا من قبل حيث يبيع الحرفيون والوحدات الصغيرة الفائض من الكميات التي تمونوا بها لهؤلاء التجار الذين يسيطرون بهذه الطريقة على المنتجين أو عن طريق سلوكيات أخرى .

.../...

- كما يلاقي تجار التجزئة صعوبات كثيرة في التموين مما يجعلهم يقعون في مشاكل عديدة ،فخلال قيام المفتشين بدوراتهم التفتيشية في الأسواق ،اذا ما وجد عدم احترام في الأسعار الرسمية فانهم لا يتمكنوا من معرفة المسؤول الحقيقي عن ذلك لأن أغلب تجار التجزئة مسيطر عليهم من طرف تجار الجملة أو بعض المنتجين الذين يقومون بتموينهم بشروط قاسية كالبيع بدون فواتير أو بفواتير تحمل أسعار أقل بكثير مما دفع فعليا أو تسجيل نوعيات جديدة ضمن هذه الفواتير وتقديم نوعيات رديئة ، وفي مثل هذه الحالات يقوم هؤلاء التجار بتحمل جزاء هذه المخالفات لعدم تمكن الوصول الى الفاعل الحقيقي ،أو لعدم تمكن هؤلاء التجار الوشاية بالفاعل خوفا من عواقب ذلك ،ويرجع هذا بالخصوص لسيطرة تجار الجملة ضمن هذه السوق وبالتالي سيطرتهم على الانتاج أي على المنتجين لعدة اسباب ،منها أن يكون تاجر الجملة نفسه منتجا الصبح يحيلا للبيع بالجملة ،كما أن أغلب تجار الجملة هم الممولين الأساسين للدائرة الانتاجية وقد تلمسنا ذلك خلال الفصل الأول حيث كان $\frac{2}{3}$ من المنتجين في فرع النسيج تجار الجملة . وهكذا فهم يتحكمون في الانتاج وفي التوزيع ،خصوصا بالنسبة لتجار التجزئة الذين يلاقون صعوبات كثيرة عند التمون من القطاع العام ،وبالتالي يجدون أنفسهم مجبرين للاتجاه الي تجار الجملة والمنتجين الخواص الذي يقدمون لهم شروطا مجحفة بدون أي ضمانات يتحملها هؤلاء .

وسنرى خلال الجدول التالي عدد المخالفات المسجلة على مستوى المديرية الولائية للاسعار بولاية الجزائر .

.../...

الجـدول رقـم (53)

نسبة فرع النسيج من المخالفات المسجلة حسب محاضر مديرية الأسعار لولاية الجزائر

الى الفـروع الأخرى* خـلال الفترة (1981 - 1984).

البيان	النسيج والأحذية		باقي الفروع تحت المراقبة		اجمالي الفروع تحت المراقبة	
السنوات	عدد المخالفات	النسبة من اجمالي المخالفات	عدد المخالفات	النسبة من اجمالي المخالفات	العدد الكلي للمخالفات	النسبة الكلية
1981	1115	%14،6	6498	%85،4	7 613	% 100
1982	600	%9،4	5 788	%90،6	6 388	% 100
1983	563	%8،9	57 83	%91،1	6 346	% 100
1984	436	%10،4	39 0 8	% 89،6	4 344	%100

المصدر : ـ كون هذا الجدول على أساس المحاضر المسجلة في مديرية الأسعار لولاية الجزائر والتي حصلنا عليها من هذه المديرية.

* ان هذه الفروع تشمل : ـ بالاضافة لفرع النسيج والأحذية ،الخضر والفواكه ،المواد الغذائية اللحوم والدجاج والبيض ،المطاعم ،الفنادق ،المقاهي وماشابه ،الوراقات والأدوات المدرسية ،الأدوات المنزلية والكهرو منزلية ،الأدوات المعدنية ،الحلاقة المخابر ،قطع الغيار ،مواد البناء ،التنظيف ،وغير ذلك.

.../...

ان هذا الجدول يبين لنا المخالفات المسجلة في مادة الأسعار لفرع النسيج بالمقارنة مع الفروع الأخرى ، ونذكر أن نسبة فرع النسيج تشمل كذلك فرع الأحذية ولم نتمكن من فصلها لعدم توفرنا على الاحصائيات اللازمة لذلك لكن تبين أن عدد المخالفات المسجلة على فرع الأحذية هي قليلة بالنسبة لفرع النسيج ولا تؤثر عليه الا أننا نلاحظ تناقص عدد المخالفات بصفة عامة من سنة 1981 حيث كانت تساوي 7613 مخالفة وأصبحت سنة 1984 تمثل 4344 ، ونفس الشيء يمكن قوله بالنسبة للنسيج حيث نلاحظ الانحدار السريع لعدد المخالفات المسجلة ، لكن مع ملاحظة أهمية هذه النسبة بالنسبة للفروع الأخرى والتي عددها حوالي 15 نشاطا أو أكثر ونجد نسبة فرع النسيج تدور حول 10٪ من عدد المخالفات المسجلة . وهذا يدل على أهمية فرع النسيج بالنسبة للفروع الأخرى .

لكن تناقص عدد المخالفات وان كان يمكن أن يدلنا على زيادة فعالية أجهزة المراقبة من سنة لأخرى فانه يدلنا أكثر بعدم توفر الوسائل الكافية التي تمكن من ايقاف كل المخالفات وبالتالي هذا الضعف يؤدي لافلات الكثير من المخالفات والسوق لا يزال يتخبط تحت قبضة الطفيليين من القطاع الخاص الذي يمارسون الأسعار الخيالية وزيارة واحدة لسوق المستهلك النهائي تبين بوضوح هذه الظاهرة .

ونضيف أن هذه المخالفات المسجلة لم تسجل على أساس أجهزة المراقبة في الولاية فقط ولكنها تضم نسبة لا بأس بها كانت مسجلة على مستوى أجهزة الشرطة والدرك الوطني والوثائق التي كونا منها هذا الجدول أكدت لنا ذلك .

وهكذا فان الضعف الملاحظ في أجهزة المراقبة والمرونة المفرطة في تحديد الأسعار والضعف الذي يعانيه القطاع العام في هذا المجال سمح بنقل القيمة من القطاع

.../...

العام الـى القطاع الخاص مما جعله يجني الثروات الضخمة ،وكون طبقة تجاريـــة بـورجوازيـة مزيفـة تتحكم في سوق السلع النسيجية للظروف التي تتواجد ضمنه هذه السوق وليس لتحكم هذه الطبقة في هذا الفرع كميا ونوعيا ،وهذا جعلها تتحكم في الاسعار مما يسمح لها بالتدخل في وظائف هذه الأداة من توجيه للانتاج والاستهلاك حسب مايلائمها ومن توزيع للدخل للقومي لصالحها مهما ارتفعت دخول المستهلكين فان هذا لا يحل المشكل ،بل لا يزيد سوى في تأزمها وفي زيادة التضخم .

ويمكن أن نتبين كذلك الفرق المتواجد بين أسعار القطاع العام والقطاع العام والقطاع الخاص لبعض السلع والتي تبين لنا كذلك وتؤكد لنا نقل القيمة من القطاع الخاص الى القطاع العام ، وذلك من خلال الجدول التالـي :

الجـدول رقـم (54)

عينة لأسعار بعض المنتجات النسيجية في كل من القطاع العام والقطاع الخاص سنـة 1985 (الوحـدة : دينـار)

القطاع / السلعـة	قطاع العام	القطاع الخـاص
قماش قطيفة عـادي	145، 50	150،00 (أقل نوعية)
قماش قطيفة بالرسو م	201،00	200،00 (أقل نوعية)
قمـاش لتغليف الفراش	32،00	79،00
جوارب (قياس 34 ـ 36)	7،00	11 ،00
مئزر (6 ـ 8 سنوات)	61،10	73،29
فانيلا (6 ـ 8 سنوات)	12، 40	16،20
سروال رجالي (قطيفـة)	202،85	24 400

المصدر : قمنا بجمع هذه المعلومات من الأروقة وبعض تجار التجزئة الخواص ،سبتمبر 1985 .
الجزائر العاصمة .

.../...

ويبين لنا هذا الجدول الفرق بين أسعار القطاع العام والقطاع الخاص ،بحيث نجدها في القطاع الخاص مرتفعة عنها في القطاع العام وذلك عند نفس مستوى النوعية أو أقل وهذا بالنسبة للسلع التي تتواجد ضمن كلا القطاعين ،أما بالنسبة للسلع التي لا تتوفر في القطاع العام فهناك يكون القطاع الخاص السيد المطلق في تحديد اسعارها .

المبحث الرابع :- التنظيم الجديد للاسعار.

قبل أن نتطرق للنظام الجديد للاسعار سنحاول أن نعطي كيفيات نقل القيمة من القطاع الخاص عن طريق كل أنواع الأسعار السابقة حيث لاحظنا انحراف السياسة السعرية في الجزائر عن المفهوم النظري لتكون السعر فهو لا يعبر عن القيمة الحقيقية للسعر ولا هو تعبيرا عن النفقة المتوسطة الاجتماعية التي يمكن أن تحملها السلعة ،كما يلاحظ أنه لا يعبر عن قوى العرض والطلب الحقيقية وقد رأينا أهم الأسباب التي جعلت نظام الأسعار ينحرف عن مسار تنفيذ الوظائف التي وضع من أجلها ولكنه أصبح مسارا لتحويل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص وأداة لتجميع الأرباح الخيالية في يد فئة معينة .

فلو أخذنا مختلف الأسعار التي درسناها خلال هذا الفصل فيما عدا الأسعار الخاصة والمرتبطة بالظروف الطارئة والتي لا يمكن تعميمها خصوصا وأنه غير معمول بها فانه يمكن أن نعلق عليها كالتالي :-

1 - الاسعار الثابتة :- وهي كما بينا سابقا خاصة بالسلع الضرورية ذات الاستهلاك الواسع والتي تعطى لها ميزانيات خاصة للدعم .

الا أن هذه الأسعار يلاحظ أنها ليست لصالح المستهلك النهائي في كل الأحوال وذلك

للأسبـــاب التاليـــة : ـ

أ ـ عدم ملائمة أغلبية السلع المدعمة ومستوى الطلب عليها وهذا يلاحظ من خـــلال صفوف الانتظار عند نقاط البيع على مستوى المؤسسات العمومية مما يجعل المستهلك يضيع جزءا هاما من وقته والا يذهب اشرائها من شبكات التوزيع الخاصة التي تمارس وسائلها في التلاعب بالأسعار ، هذا من جهة ، ومن جهة أخرى نلاحظ تسرب هذه السلـــــع الى ايدي فئة معينة من الوسطاء بطرق مختلفة ، حيث تباع في السوق السوداء وفـــي الخفـــاء بأسعار خيالية .

2 ـ بالاضافة للنقطة الأولى يلاحظ تسرب هذه السلع وقد كشفت الصحافة عن مثل هذه التصرفات حيث لوحظ تهريب هذه السلع المدعمة عبر الحدود لمختلف البلدان المجاورة (مثل تونس ، ليبيا ، النيجر والمالي وموريطانيا ، وغيرهـــا) .

هذا اضافة لتسرب الأجهزة الالكترونيـــة المدعمة عن طريق الأجانب والمتعاونـــين التقنيـــين حيث لوحظ اقبال كبير لهؤلاء على شراء هذه السلع . وهكذا يلاحظ أن هذا الدعم لا يخدم سوى طبقة معينة من الشعب والتي تملك من القدرة الشرائية والكافية للحصول على هذه السلع المعمرة ، بينما لا تزال الأغلبية الكبرى من السكان لم تتشبع حاجاتها من سلع الاستهلاك الضرورية والأساسيـــة .

2 ـ الاسعار المستقرة : ـ وهي أسعار الخدمات والمنتجات الاستراتيجية (كالاسمنت مثلا) وهي تباع من طرف القطاع العام بأسعار أقل من تكلفتها لكن هذا لم يخدم مصالح التنمية الاقتصادية وانما يخدم مصالح فئة معينة من القطاع الخاص حيث أصبحت اسعار

.../...

هذه السلع مسار التنقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص ،سواء عن طريق شراء هذه السلع من القطاع العام بأسعار ثابتة ثم اضافة تحويلات بسيطة عليها ثم تحقق قيمتها الكلية من طرف القطاع الخاص بأسعار مرتفعة وهذا مايحدث بالنسبة لفرع النسيج كذلك حيث يشتري القطاع الخاص القماش بأسعار رسمية يقوم بتفصيله وبيعه بأسعار غالية تفوق تكاليف التفصيل والخياطة .

أو يكون النقل للقيمة عن طريق بيع هذه السلع دون اضافة أية تحويلات اليها وبالتالي تتحقق القيمة المنتجة في القطاع العام ضمن القطاع الخاص .

وهذا التحويل للقيم ،بالاضافة لكونه يشكل ضغطا في سوق هذه السلع عن طريق تضخم أسعارها ،فانه يظهر على شكل عجز يعانيه القطاع العام " كما أن نمو القطاع الخاص دون رقابة يضغط على تكوين الدخول في المؤسسة العمومية ،اذ أن جزءا من العجز الذي يعانيه القطاع العام يعود الى مبيعاته للقطاع الخاص "،(1)

3 ـ الأسعار المراقبة .

كما يلاحظ عدم فعالية هذه الأسعار والخاصة بالسلع التي تخضع لمراقبة اسعار انتاجها وأسعار توزيعها وذلك لعدة اسباب : ـ

1 ـ عدم تساوي مستويات أسعار التكلفة واختلافها من وحدة انتاجية لأخرى ومن منطقة لأخرى مما أدى لظهور ممارسات للحصول على أرباح ظرفية عن طريق بيع هذه السلع بأكبر تكلفة وليس حسب متوسط هذه التكلفة ،هذا من جهة ومن جهة اخرى ونظرا لضعف أجهزة المراقبة نلاحظ عدم احترام هذه الأسعار وفرض أسعار مرتفعة جدا لا تتلائم

---

1) بن اشنهو عبد اللطيف "التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962 - 1980"، ص (191) مرجع سبق ذكره .

حتى مع سعر ميزان العرض والطلب فحسب ،لنمو الطلب من جهة وضعف الانتاج من جهة أخرى بل نتيجة أيضا لتواجد فئة تعمل على خلق الاختناقات المتعلقة " بالسوق " حتى تستطيع من ممارسة طرقها في رفع الأسعار ،الا أن هذه الوضعية غير مجهولة من أجهزة الدولة المسؤولة فهي واعية تمام الوعي بهذه المشاكل التي يتخبط فيها جهاز الأسعار ،وهذا الوعي يظهر على اشكال مختلفة منها المطالبة باعادة النظر في هذا النظام ، حيث نجد على مستوى كل مؤتمرات الحزب يحظى موضوع الأسعار باهتمام كبير بحثا عن الحلول التي يجب وضعها لمعالجة هذا المشكل ،ونتيجة لهذه الاهتمامات فقد عملت الأطراف المعنية على خلق الشروط الملائمة لوضع نظام جديد للأسعار نتج عنها وضع مشروع جديد لذلك على مستوى وزارة التجارة .

وهذا النظام الجديد يقسم الأسعار الى قسمين :- (1)

1) الاسعار المثبتة مركزيا :- وهي مخصصة للمنتجات الاستراتيجية الضرورية والتي لها تأثير على الاقتصاد الوطني وعلى القدرة الشرائية للمستهلك وكذلك السلع المدعمة ،

2) الأسعار المراقبة :- وهي تشمل باقي السلع التي تدخل ضمن المجموعة الأولى .

غير أننا نلاحظ أن هذا التصنيف الجديد للأسعار لا يختلف عن التنظيم القديم ،فاذا كان الأول يحتوي على أربعة أنواع سعرية ،فان النوعين الأولين فيه تحت اسماء الأسعار الثابتة والأسعار المستقرة يمكن جمعهما تحت مايسمى بالاسعار المثبتة مركزيا من التنظيم الجديد للاسعار .

---

1) Ministère du commerce "Avant projet de la loi relative aux prix".

.../...

أما الأسعار المراقبة فلها نفس التسمية ونفس المفهوم في كلا النظامين القديم والجديد .

أما فيما يخص الأسعار الخاصة الموجودة في النظام القديم فهي اسعار غير عادية وهي خاصة ببعض الظروف الطارئة والتي لا تحدث الا نادرا وهذا مالاحظناه فعلا ، حيث لم يعمل بهذه الأسعار كثيرا .

ومن هنا نلاحظ أنه فيما يخص أنواع الأسعار فانها لم تتغير بل اختصرت فقط تحت أسماء موسعة بحيث لم تتغير مفاهيمها ولا وظائفها .

أما بالنسبة لباقي النظم التي تحكم الأسعار مثل مختلف البنود التي يجب أن تحملها الفواتير أو الالتزامات لكل من التاجر أو الزبون ، أو بالنسبة لتحقيق المخالفات ومعاينتها وقمعها وكذلك مايخص بتحديد سلطات الأجهزة المكلفة بتطبيق هذه الأحكام مثل سلطات الوالي ومديرية الأسعار بالولاية أو بالوزارة وسلطات الوزير وكل مايتبع ذلك ، فانها لم يلحقها الكثير من التغيير سوى بعض التعديلات أوزيادة في التوضيحات لبعض المواد وزيادة تفصيلها وشرحها ، وهذا ماصرح به بعض المعنيين بالأمر والمكلفين بدراسة المشروع في وزارة التجارة وهذا ماستنتجناه من خلال المقارنة التي اجريناها بين كل من النظام القديم والجديد .

وهكذا رأينا خلال هذا الفصل أن جهاز الأسعار هو اداة اقتصادية أساسية في أي نظام اقتصادي سواء ترك هذا الجهاز يعمل بحرية ، أوكان هناك تدخل في آليته ، حيث رأينا ذلك في الاقتصاديات اللبرالية التي تعمل بحرية ومنها تعمل الأسعار على توجيه الانتاج واعادة توزيع الدخل بحرية ، وذلك لكون المنتجين يتحركون بحرية في السوق وبالتالي فهم يوجهون نشاطاتهم الانتاجية نحو النشاطات التي تحقق لهم أعظم الأرباح أي حيث المنتجات التي تلاقي اقبالا واسعا وبالتالي تكون أسعارها مرتفعة ، ومن جهة أخرى يتركون

.../...

النشاطات الباقية وهكذا يتحكمون في توجيه الانتاج سعيا وراء المنتجات المرتفعة الأسعار ومن جهة أخرى فهم يحققون بذلك أرباحا معتبرة نتيجة الفرق بين سعر التكلفة وسعر السوق سعيا وراء تحقيق الأرباح على حساب المستهلكين والمنتجين الآخرين الأقل قوة ،ومن هنا يتحكمون في اعادة توزيع الدخل لصالحهم وعلى حساب الفئات الأخرى ،وهنا قد تتدخل الدولة لحماية المستهلكين بفرض أسعار منخفضة على السلع الاستهلاكية ،أو قد تتدخل أيضا لحماية المنتجين الذين ينشطون في انتاج السلع ذات الأسعار المنخفضة وذلك برفع أسعار منتجاتهم وهذا في الفروع التي ترغب في توجيه الانتاج اليها .

أما في الاقتصاديات الاشتراكية ،فان جهاز الأسعار يشكل جزءا هاما من الخطط الاقتصادية وبالتالي فهو لا يعمل بعفوية وانما بصورة مخططة بحيث يعمل على توجيه السياسة الاقتصادية وذلك حسب أهداف المخططات من تحقيق عدالة في توزيع الدخل القومي وعلى توجيه الموارد الانتاجية بما يخدم مصلحة الاقتصاد القومي ،كما رأينا خلال هذا الفصل كيف يعمل جهاز الأسعار الجزائري والذي يهدف الى اعادة توزيع الدخل القومي بعدالة وامكانية انجاز البرامج الاستثمارية حسب مخططات التنمية وهذا بتخطيط الأسعار حسب مايمكن من تحقيق ذلك .

الا أن الصعوبات التي لاقاها جهاز الأسعار الجزائري لم تمكنه من تحقيق أهدافه ويمكن استخلاص هذه الصعوبات في النقاط التالية :-

- عدم التطبيق الفعال للنصوص المنظمة للأسعار مما سهل عملية التلاعب فيها ،ويعرقل عملية تحقيق أهدافه ،وقد رأينا ذلك فيما يخص التداخل الذي حدث بين مختلف قوائم

السلع التابعة لكل نوع من أنواع الأسعار وقد استخدم هذا النقص في التطبيق ، في تحقيق أهداف لا تخدم التنمية الاقتصادية ولا المواطن .

- لقد أثر نموذج التنمية كذلك على جهاز الأسعار حيث كان نتيجة للاستثمارات الضخمة في المراحل الأساسية والأولية من الانتاج وفي الصناعات الاستراتيجية تواجد كتلة نقدية معتبرة موزعة تشكل طلبا كبيرا على مختلف السلع في سوق لا تملك العرض الكافي لتغطية هذا الطلب وهذا أدى لارتفاع الأسعار ، واستغلال هذه الوضعية من طرف القطاع الخاص الطفيلي ، وبالاضافة لهذا الأرتفاع في الأسعار هنالك التضخم المستورد نتيجة استيراد التجهيزات اللازمة لاتمام عملية التنمية .

- وبالاضافة لكل هذا فان تحقيق جهاز الأسعار للأهداف المسطرة غيرا ممكنا نظرا لضعف أجهزة المراقبة التي لا تستطيع حصر عملية التلاعب بالاسعار واستغلال ذلك وكل هذا يؤدي لحصول القطاع الخاص المسيطر على المراحل النهائية من الانتاج ومرحلة التبادل على تحويل القيمة المنتجة في القطاع العام وتحقيقها لصالحه .

وكل هذه الصعوبات تؤثر بنفس الكيفية على آلية مراقبة الأسعار في فرع النسيج سواء في المرحلة الانتاجية أو في مرحلة التداول .

وقد رأينا كيف تحاول السلطات المعنية تجديد نظام الأسعار نظرا للمشاكل والصعوبات التي يلاقيها هذا النظام الا أن النظام الجديد لا يحل المشكلة ، لأنها تكمن في عملية تطبيق هذا النظام بصرامة وتعزيز أجهزة المراقبة مما يمكن من ذلك .

وهكذا نرى أن جهاز الأسعار قناة لنقل القيمة المنتجة في القطاع العام الى القطاع الخاص

.../...

نظرا للظروف التي يتواجد فيها ،وهذه هي الفرضية محل دراستنا خلال هذا الفصل .

ومن هنا نستخلص خلال هذا الباب الأسباب التي تؤكد لنا أن آليات نقل القيمة من القطاع العام الي القطاع الخاص تكمن في الفرضيتين ،استفادة الرأسمال الانتاجي الخاص من السياسات الاقتصادية المتبعة في البلاد وذلك من خلال استفادته من المنبع الذي يمونه ،من وسائل انتاج و مواد أولية ويد عاملة ،أو على مستوى المصب نتيجة تواجده في مرحلة التبادل بدون منافس حيث يستفيد من ضعف القطاع العام في هذه المرحلة ومن ضعف أجهزة المراقبة بالاضافة للتوسع المتزايد لسوق الطلب على سلع الاستهلاك الأساسي من مأكل وملبس والذي يعمل على مساعدة هذا التوسع القطاع العام نتيجة تطبيقه لمخططات التنمية الاقتصادية . وقد رأينا كل هذا من خلال الفصل الأول من هذا الباب ،أما الفصل الثاني منه فقد أكد لنا الفرضية القائلة بمساعدة جهاز الأسعار في عمليات نقل القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص وذلك باستفادته من ضعف تطبيق النصوص الأساسية المنظمة للأسعار ،ومن ضعف المراقبة على هذا التطبيق .

ونتيجة لكل هذا ،تولدت فئة بورجوازية طفيلية مزيفة ،تستغل كل الثغرات لتحقيق أطماعها وذلك على حساب كل من القطاع العام وعلى حساب المواطن .

الخاتمـــة :

لقد أفادنا الجزء النظري من البحث في معرفة الاختلاف المتواجدبين كل من ظروف نشأة الرأسمال التجاري في الجزائر ونظيره في الدول الأروبية المتطورة على وجه الخصوص ، فرغم كون بذور ولادة هذا الرأسمال لا تختلف كثيرا ، حيث ترجع الى تلك المرحلة التي استطاع الانسان فيها التوصل الى تحسين انتاجيته تبعا لتحسين أدوات عمله مما أدى لظهور فائض في وقت العمل الضروري ومنها فائض في انتاجه يمكن الاستغناء عن استهلاكه ومبادلته بمنتجات أخرى تكوّن فائضا عند أفراد آخرين وذلك بواسطة عملية المقايضة .

ثم تطورت هذه العملية نتيجة تطور العملية الانتاجية حتى أصبحت تكون احدى النشاطات الأساسية للفرد وخاصة بعد ظهور النقد بوظيفتيه المعروفتين :

كمبادل عام ومجمع للقيم ، الأمر الذي دفع الى تنشيط التجارة .

وبهذا لا يكون الاختلاف بين الرأسمال التجاري الجزائري ونظيره في الدول الأوروبية المتطورة يرجع لظروف ولادته ، وانما لظروف نشأته ونموه .. حيث كانت هذه الظروف في الدول الأروبية طبيعية أي ناشئة عن مختلف التفاعلات داخل التشكيلات الاجتماعية والاقتصادية المتعاقبة حيث وصل هذا الرأسمال الى مرحلة من النضج أدت الى تزايد أهميته في الحياة الاقتصادية وزاد ارتباطه بالعملية الانتاجية مصدر المنتجات التي تنشطه مما أدى لاندماج كل من هذا الرأسمال والرأسمال الانتاجي وبلورة الرأسمال العام

.../...

ويمكن تلخيص كيفية تبلور الرأسمال التجاري في الدول الاوروبية في النقاط التالية :-

- نتيجة انحلال التشكيلات الاجتماعية وبالخصوص الاقطاعية مما أدى لزيادة حاجة الاقطاعيين الى النقد وهذا أدى لوجوب توجيه جزء من منتجات الاقطاعية للتبادل للحصول على النقد ، كما أدى ذلك لتفكك نظام الاستهلاك الذاتي الذي كان متواجدا من قبل .

- نتيجة لتزايد أهمية النقد في تنشيط عملية التبادل ، وهذا أدى لتسهيل هذه العملية وبالتالي نمو الرأسمال التجاري .

وهكذا اصبح الرأسمال التجاري بعد اندماجه مع الرأسمال الانتاجي لتكوين الرأسمال بصفة عامة ويكون أحد عناصر الرأسمال ويقوم بتنشيط المرحلة التبادلية وهي مرحلة تحقيق القيمة المنتجة بواسطة الرأسمال الانتاجي . وللقيمة أهمية معتبرة في علم الاقتصاد ، لأنها كانت ولا تزال محل صراع بين مختلف الطبقات والفئات الاجتماعية ، ولاقت نصيبا معتبرا في التحليل الاقتصادي لدى مختلف الاتجاهات .

وبالتالي أصبح لهذا الرأسمال أهمية معتبرة كأحد العناصر الأساسية من الرأسمال ، وفي نفس الوقت أصبحت له أهمية أساسية في كل النظم الاقتصادية . أما بالنسبة لظروف نشأة الرأسمال التجاري في الجزائر ، فاننا نجدها تختلف كثيرا عما رأيناه في الدول الأوروبية التي تميزت فيها هذه الظروف بالسيرورة الطبيعية ، حيث نجده في الجزائر نشأ في ظروف تعتبر غير طبيعية وذلك لأنها لم تكن ناشئة عن التشكيلية

.../...

الاجتماعية والاقتصادية الجزائرية ، ففي فترة دخول الاستعمار الفرنسي للجزائر سنة 1930 لم تكن التشكيلة الاجتماعية المتواجدة آنذاك في مرحلة كافية من النضج يمكن أن تؤدي لانبثاق مايمكن تسميته بالرأسمال التجاري ، فالمعاملات التجارية المتواجدة آنذاك أغلبها معاملات مع العالم الخارجي ، وما كان متواجدا منها بالداخل فهو بصورة محدودة بحيث لا يمكن تعميمها على كل التشكيلة الاجتماعية .

وبهذا فقد كانت ظروف نشأة الرأسمال التجاري في الجزائر متأثرة بأسباب خارجية مفروضة من الخارج ، وهي راجعة للأزمات الاجتماعية والاقتصادية في النظام الرأسمالي آنذاك مما جعلته يبحث عن أسواق خارجية لتموين نشاطه من جهة ولتصريف انتاجه من جهة أخرى ، وهي نفس الأسباب التي دفعت الاستعمار الفرنسي للدخول الى الجزائر قصد محاولة علاج أزماته الداخلية . وهكذا نما الرأسمال التجاري في الجزائر بصورة غير طبيعية ، ويمكن تلخيص كيفية تبلور هذا الرأسمال في الجزائر في النقاط التالية : -

- نتيجة تحطيم التشكيلة الاجتماعية المتواجدة عن طريق تفتيت الملكية العشائرية والعائلية وبالتالي ادخال مفهوم الملكية الخاصة ، وذلك حيث أصدر القانون النهائي للملكية الفردية الخاضعة للقانون الفرنسي داخل القبائل في 26 تموز 1873 والذي يبين بشكل واضح آليات تفتيت الملكية المشاعية والاقتناء العائلي .

- عن طريق فرض الضرائب النقدية ، حيث كانت من قبل تدفع بصورة عينية ، وهذا التحويل يدفع الأفراد للبحث عن مصادر الحصول على النقد ، وبالتالي توجيه جزء من انتاجهم للتبادل ، حيث بعد 1845 وجب دفع الضرائب نقدا وبشكل ارهق كاهل السكان وزاد من افقارهم .

.../...

- ادخال الربـا ، وذلك حيث يقدم المعمر قروضا للمواطنين الذين لا يستطيعون دفـــع الضرائب النقدية ، وبتراكم الديون وعدم امكانية الدفع ، نظرا للقهر والظلم المسلطـــين على السكان ، يجردون من ملكياتهم ، وبالتالي لا يجدون أية وسيلة للعيش سوى التشرد أو بيع قوة عملهم وبالتالي دعم نشوء الرأسمال في الجزائـــر .

غـير أن هذا الرأسمال التجاري الذي نما في الجزائر لم يعمل على دعم الرأسمـــال الانتاجي قصد انشاء رأسمـال جزائري يعمل لصالح الصناعة في الجزائر وازدهارهـــا ، بل كان يعمل عكس ذلك ، أي يعمل على مسـاعدة الرأسمـال الفرنسي ودعم توسيعـــه في فرنسا وليس في الجزائر ، وهكذا كانت ظروف نشأة الرأسمـال التجاري في الجزائر تعمـل على تحقيق اهداف استعمارية بحتة وهي دعم الرأسمال الفرنسي وخدمته ، وبالتالي نجـــد سيطرة الرأسمال التجاري على الرأسمـال الصناعي وقد تلمسنا آثار هذه الخاصية بعـــد الاستقلال ، حيث كان هذا الرأسمال ينشط أسواق الرأسمال الفرنسي بصفة خاصـــة والأجنبي بصفة عامة ، وذلك عن طريق تصديره للمواد الأولية المحلية والمنتجات الزراعيـــة ، واستيراده لمنتجات الرأسمال الأجنبي ، وهكذا عمل على بتر كل محاولات القيام بالرأسمال الانتاجي الوطني وهذا لعدم امكانية منافسته لمنتجات الرأسمـال الأجنبي ، وبالتالـــي عدم امكانية نموه وتطوره .

هذه هي الوضعية التي كان يتواجد فيها الاقتصاد الجزائري ابان الاستقلال وهـــي هيمنة الرأسمـال التجاري وضعف الرأسمـال الانتاجي مع تواجد قوى عاملة ضعيفة مـــن حيث تكوينها الفني والمهني ومن حيث وعيها الأديولوجي بوضعيتها . وبالتالي كـــان

.../...

الحل الوحيد أمام الحكومة الجزائرية آنذاك هو الأخذ بالنظام الاشتراكي ،الا أن امكانية التخلي عن الرأسمال الوطني الخاص غير واردة ،وذلك قصد محاولة الاستفادة من كل الموارد المادية والبشرية المتواجدة من أجل دفع عجلة التنمية ،ومنها كان لابد من التعايش بين القطاعين العام والخاص ،بحيث يكون الآخير تابعا للأول ويقوم بتحقيق بعض أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية كخلق فرص عمل جديدة وتحقيق التوازن الجهوي ،وتحقيق بعض الاستثمارات التي لا تؤثر على مراكز اتخاذ القرار الاقتصادي والسياسي في البلاد ،بالاضافة لحرية النشاط في ميدان التجارة والخدمات .

وعلى هذا الأساس عملت الدولة على تحديد مجال القطاع الخاص وتحديد أبعاده وحدوده التي يمكنه النشاط ضمنها ،وذلك لحسم الصراعات التي يمكن أن تنشأ بينه وبين القطاع العام ،هذه الصراعات التي يمكن أن تصل الى حدود تفكك الرأي العام والتشكيك في الاختيار الاشتراكي كأسلوب مناسب للتنمية .

وهذه الصراعات تنشأ نتيجة الاعتبار الخاطئ للقطاع الخاص مما تجعله يصل الى مراكز السلطة التي تؤثر على مراكز اتخاذ القرار الاقتصادي والسياسي ،ومثال على ذلك دول أمريكا اللاتنية كلها عدا كوبا ،أو كما حدث في مصر مثلا ،ففي هذه الدول كان توسع البورجوازية المحلية مرتبطا بالمصالح الامبريالية ،والتجربة الشيلية لا تزال حديثة حيث تذكرنا بالروابط المتينة التي تجمع بين البورجوازية المحلية والامبريالية .

.../...

وبالتالي فقد كانت عملية حصر القطاع الخاص تبرز أهميته في التجارة والخدمات والمراحل ، النهائية من الانتاج بحيث تصب منتجاته مباشرة في سوق الاستهلاك النهائي ، ويظهر ذلك في كل من الميثاق الوطني والدستور ومن خلال النصوص والقرارات التي تعمل على تنظيم هذا القطاع ، ونفس الشيء يقال بالنسبة للقانون الخاص بالاستثمارات الخاصة الأول والثاني . فاذا كان الأول أهمل الرأسمال الوطني الخاص فهو بهذا دفعه للتركز في التجارة وهذا أدى لنمو وتتوسع الرأسمال التجاري وبالتالي سيطرته على السوق ويمكن أن نلاحظ اهمية هذا الرأسمال من خلال نتائج قانون الاستثمارات الخاصة الثاني والذي أهتم بالاستثمارات الخاصة الوطنية حيث نجد تحولا ملحوظا للأموال المستثمرة في التجارة للدخول في الاستثمارات الصناعية ،حيث نجد لمشاركة الرأسمال التجاري في تمويل المشاريع الاستثمارية الجديدة نصيبا هاما . وهذا زاد من أهمية الرأسمال التجاري الوطني الذي أصبح يتحكم ايضا في الرأسمال الصناعي ويسيطر عليه ونفس الوضعية بالنسبة لكل من السجل التجاري الذي يعطي تسهيلات كبيرة في النشاط التجاري ، مما يدعم سيطرة الرأسمال التجاري .

ومن هنا خلقت سيطرة للرأسمال الخاص على المراحل النهائية من انتاج مختلف الفروع الموجهة للاستهلاك النهائي ، بالاضافة للسيطرة المتواجدة على دائرة التبادل والتي ازدادت حدة بعد السيطرة على الانتاج وخصوصا في انتاج النسيج وتسويقه حيث تأكدنا من ذلك خلال البحث ، وقد نتج عن هذه الوضعية توضع القطاع العام في المراحل الاستراتيجية الأساسية وضعفه في المراحل النهائية وفي التجارة وضعف القطاع الخاص في المراحل التي يتواجد فيها القطاع العام وسيطرته على المراحل النهائية من الانتاج

والميدان التجاري وحالة النسيج خير دليل على ذلك والتي استنتجنا منها مايلي : -

1 - سيطرة الرأسمال التجاري الخاص على سوق المنتجات النسيجية وضعف نظيره في القطاع العام وعجز محاولاته في السيطرة على هذه السوق أو حتى على منافسة القطاع الخاص فيها . والمؤسسات الانتاجية العامة تجد نفسها في حاجة دائمة لشبكة توزيع القطاع الخاص لضعف شبكتها ، وهذا يجعلها تحت سيطرته ، أما نتائج المحاولات الأخيرة للقطاع والناتجة عن اعادة الهيكلة فلا تزال في مرحلة مبكرة بحيث لا يمكن الحكم عليها بالنجاح أو بالفشل .

2 - نمو وتطور بنية سوق المنتجات لمصلحة القطاع الخاص ، وذلك نتيجة زيادة الطلب في هذه السوق بفعل النمو الديموغرافي ، وبفضل سياسة الدولة في الاستثمار والاستخدام ، والتي تعمل على خلق أسواق مختلف السلع وبالخصوص سلع الاستهلاك النهائي ومنها المنتجات النسيجية التي تعتبر سلعة أساسية للفرد .

3 - بالاضافة لتركز الرأسمال التجاري الخاص في فرع النسيج بالمقارنة مع القطاع العام ، هناك تركز آخر حسب المناطق وحسب الاختصاصات ، حيث نجده يتركز في المناطق الشمالية من البلاد على حساب المناطق الجنوبية ، يظهر هذا التركز بحدة أكثر في منطقة الوسط وعلى وجه الخصوص في الجزائر العاصمة ، أما بالنسبة للتركز بحسب الاختصاصات فانه يظهر في تجارة الملابس الداخلية ومستلزمات الخياطة والقماش ، كما يلاحظ أيضا سيطرة فئة قليلة من التجار الخواص على النصيب الأكبر من رقم أعمال هذا الفرع وبالأخص تجار الجملة .

.../...

4 - ان سيطرة القطاع الخاص لا تنصب على سوق المنتجات النسيجية فحسب بل تصل للسيطرة على المراحل النهائية من إنتاج النسيج والذي يعتبر أحد الأسباب لزيادة السيطرة على التسويق ، فهو يسيطر على هذه المرحلة بالمقارنة مع القطاع العام أو بالمقارنة مع استثماراته في الفروع الانتاجية الأخرى .

5 - ان الأسباب التي دفعت القطاع الخاص للتركز في المراحل النهائية من انتاج فرع النسيج ومنها تركزه في توزيع هذه المنتجات ، ترجع اضافة لسهولة العمل في هذا الفرع ،لاستفاداته من السياسات الاقتصادية المتبعة في البلاد ،والذي تمكنه من تموين مثبعة بتكاليف منخفضة نظرا لتعامله في هذا المجال مع القطاع العام حيث يحصل على مواده الأولية ووسائل الانتاج بالاسعار الرسمية المنخفضة ،بالاضافة لاستفادته من قوة العمل المكونة في القطاع العام ومن انخفاض أسعار اعادة انتاج قوة العمل نظرا لدعم الدولة للسلع الاستهلاكية ذات الضرورة الأساسية للمواطن .

6 - ان هذه الوضعية نتج عنها استنزاف للقيمة المنتجة في القطاع العام ونقلها للقطاع الخاص نتيجة تواجد القطاع الخاص في مراحل تحقيق القيمة أي في المرحلة التي تصب مباشرة في سوق الاستهلاك النهائي ،حيث نجد المؤسسات الانتاجية العامة تتكفل بانتاج المواد الأولية كصناعة الخيوط النسيجية الأساسية وصناعة القماش أي المراحل التي تتطلب الاستثمارات الضخمية والوسائل المعقدة واليد العاملة الماهرة وذات التكوين العالي ،أما المراحل السهلة فيتكفل بها القطاع الخاص حيث يشتري منتجات القطاع العام بالأسعار الرسمية المنخفضة ويبيعها ضمن سوق تخضع للمراقبة الضعيفة وعدم تواجد

.../...

معتبر للقطاع العام يتمكن بواسطته من منافسة القطاع الخاص وهكذا يتسرب فائض القيمة من القطاع العام الى القطاع الخاص . وهذا الانتقال للقيمة لا يتم بالنسبة للسلع المنتجة محليا فقط وانما بالنسبة للسلع المستوردة كذلك ، والذي ساعد على ذلك عدم الفعالية في تطبيق قانون احتكار الدولة للتجارة الخارجية ، حيث وضع هذا القانون لعزل القطاع الخاص عن الرأسمال الأجنبي ، الا أن القطاع الخاص جعل من هذا القانون المصدر لمستورداته دون أن يتحمل العمليات الذي يتطلبها الاستيراد وبالخصوص من حيث البحث عن الأسواق وعقد الصفقات أو الدفع بالعملة الصعبة ، وهذا كله يتحمله القطاع العام بينما القطاع الخاص يحصل على طلباته بالعملة المحلية وهكذا أصبحت المؤسسات الحكومية المحتكرة للاستيراد ممرا لمستوردات القطاع الخاص وهذا مالاحظناه بالنسبة لحالة النسيج .

وهكذا نجد القطاع الخاص استغل كل مراكز الضعف التي تساعده على تحقيق اطماعه بأقل عناء ، وفي بعض الأحيان دون تعب ، مما ساعد على نشوء شريحة يمكن تسميتها بالبورجوازية المحلية وهي تلك الفئة التي تملك وسائل الانتاج ورؤس الأموال والتي تتعامل في سوق السلع والخدمات ضمن دائرة تبادل تمر بعدة وسطاء حتى تصل الى سوق المستهلك النهائي ، وهذه الشريحة تحمل بين طياتها الكثير من الطفيليين المستغلين للظروف لتحقيق مصالحهم بطرق غير شرعية تمكنها من التحكم في اعادة توزيع الدخل لصالحها وحرمان من لديهم الحق في ذلك من حقوقهم الشرعية في هذا الدخل ، وهذا جعل من هذه الشريحة متميزة بطموحاتها السياسية والاقتصادية وبعيدة كل البعد ،

.../...

في أن تكون حليفة للجماهير الشعبية ، وتطورها يؤدي لبروز اتجاه ينادي بالتحرر الاقتصادي في الاستيراد وعلى مستوى الأسواق ، وهذا يؤثر على الرأي العام في البلاد ، خصوصا وأنها أصبحت حالة يضرب بها المثل وفئة تجلب الأنظار من طرف كل أفراد الشعب حتى المثقفين (1) ، ويرجع تحكم هذه الشريحة في اعادة توزيع الدخل الوطني لصالحها نتيجة تحقيقها لأرباح ظرفية ضمن الحالة التي رأيناها ، فالامتيازات التي اعطتها الدولة للقطاع الخاص في كل من الميدان الانتاجي أو التجاري قصد جلبه للمشاركة في عملية التنمية الاقتصادية استغلت بكيفيات تفوق مفهومها ، هذا بالاضافة للغموض وعدم الوضوح في بعض النصوص الأساسية التي تحكم هذا القطاع وضعف البعض الآخر ، وهذا اضافة الى ضعف أجهزة المراقبة وعدم فعالية أساليبها .

ومن هنا نرى ضرورة اعادة النظر في القطاع الخاص وخصوصا في ميدان التجارة نظرا للامتيازات التي اعطيت له مؤخرا بعد مناقشة ملف القطاع الخاص في السنوات الثلاث الماضية والتي أعطت له امتيازات جديد قصد زيادة دوره في عملية التنمية الوطنية وكل هذا سيزيد من سيطرته والتي رأينا مدى قوتها .

ولا نقصد بذلك التراجع عن النصوص الاساسية المنظمة له ، ولكن اعادة النظر في : -

- كيفيات تطبيق هذه النصوص وتشديد المراقبة على ذلك ، وهذا في كل من منابع

---

1) " فليس من قبيل الصدفة أن يقارن اطباء الصحة العامة دخلهم مع دخل مصلحي مواسير المياه والسيارات ، واذا كان أساتذة الجامعة يندمون على كونهم قد درسوا ولم يشتغلوا في التجارة "

- بن اشنهو عبد اللطيف " التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط " ص (491) مرجع سبق ذكره .

.../...

القطاع الخاص ومصباته ، ووضع القرارات التي تساعد على تبسيطها وسهولة تطبيقها دون امكانية اعطائها تفسيرات اخرى غير التي جاءت من أجل تحقيقها ، وذلك قصد مكافحة المضاربة واستغلال الظروف التي تساعد على تركز الرأسمال الخاص وبسط سيطرته .

- وبالاضافة لهذا يجب دعم اجهزة المراقبة على جميع المستويات فيما يخص كل نشاطات القطاع الخاص سواء من حيث نوعية منتجاته وكمياتها ومراكز تسويقها ، كذلك أسعار تكاليفها ، كما يجب اعطاء كل الامكانيات المادية والبشرية المساعدة على تحقيق هذه المراقبة ، كما يجب تحديد النصوص والقرارات الرسمية التي تعطي لهذه الأجهزة الشجاعة في اتخاذ القرارات اللازمة لردع كل حالة ، وهذا حتى تتمكن من اداء مهامها كما ينبغي ، وتمكن من اعطاء النتائج المرجوة منها .

- توسيع القطاع العام في جميع الميادين التي يتواجد فيها القطاع الخاص سواء في المراحل النهائية من الانتاج أو على مستوى شبكات التوزيع حتى يكون منافسا قويا للقطاع الخاص يكبح جماح سيطرته ويجعله تابعا له عكس الوضعية المتواجدة حاليا ، كما يجب الحد من دخول القطاع الخاص الى ميدان التجارة والخدمات بحيث يتكفل بذلك القطاع العام ، وبالتالي توجيهه الى النشاطات الأخرى التي لا تتصل مباشرة بسوق الاستهلاك النهائي ، كما يجب خلق المنافسة داخل القطاع الخاص والتي تعمل على تحسين نوعية منتجاته وخدماته وتخفيض تكاليفها ، وليس المنافسة التي تؤدي لتمركز الرأسمال الخاص على حساب الفئات الأخرى ، وكل هذا من أجل نمو الاقتصاد الوطني وتوسيع عرض السلع والخدمات حسب أسعارها الحقيقية مما يساعد على ازالة الارهاق الذي يعاني منه المواطن نتيجة الانخفاض المستمر لقوته الشرائية من سنة لأخرى .

المـــــــراجـــــــع

1 ـ الكتـــــــــب

ـ أحمد عادل راشــد : ـ" مبادىء التسويق وادارة المبيعات" دار النهضة العربية للطباعة والنشر . بـيروت 1980 .

ـ احمد فهمي جــلا ل : ـ " مبادىء التسويق : مدخل اداري " دار الفكر العربي القاهرة 1977 .

ـ المحجــوب رفعـــت : ـ" الاقتصاد السياسي : القيمة والتوزيع " الجزء الثاني . دار النهضة العربيـــة ، القاهـرة ـ 1973 .

ـ النجـــار سعيـــد : ـ" تاريخ الفكر الاقتصادي : من التجاريين الى نهايـــة التقليديين " دار النهضة العربية ، بيروت 1973 .

ـ النـاشـر محـمـد : ـ " التجارة الداخلية والخارجية : ماهيتها وتخطيطها "منشورات جامعة حلب ، كلية العلوم الاقتصادية ، سوريا 1977 .

ـ بتلهـايـم شـارل : ـ " الملكية وعلاقات الانتـاج "

ـ بـرانتون نويـــل : ـ " ادارة المشاريع التجارية " ترجمة حسن غرابة " المطبعة العالميـة ، دار الفكر العربـــي .

ـ بن اشنهو عبد اللطيف : ـ " تكوين التخلف في الجزائر 1930 ـ 1962 " الشركـة الوطنية للطباعة والنشر . الجزائر 1979 .

ـ بن اشنهو عبد اللطيف : ـ " التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962 ـ 1980 " مركز الابحاث في الاقتصا د التطبيقي الجزائر .

ـ بهلـول حســـن : ـ " القطاع التقليدي والتناقضات الهيكلية في الزراعـــة الجزائريـــة " الشركة الجزائرية للنشر والتوزيع 1977 .

ـــد : ـ " بحـوث في النظريـة العامة لكيـنز " .

- دليلة عارف وسفر اسماعيل : - " تاريخ الأفكار الاقتصادية " منشورات جامعة حلب سوريا 1977 .

- د و ب موريس : - " الاصلاح الاقتصادي في الدول الاشتراكية " الهيئة المصرية العامة للكتاب ، مصر 1971 .

- د و ب موريس وبول سويزي وآخرون : - " الانتقال من الاقطاعية الى الرأسمالية " ترجمة عصام الخفاجي دار ابن خلدون ، بيروت - 1979 .

- دويدار محمد : - " مبادئ الاقتصاد السياسي " الشركة الوطنية للطباعة والنشر ، الجزائر - 1981 .

- ساعاتي نجاح وسباعي بدر الدين : - " الاقتصاد السياسي : الاشتراكية " دار الجماهير دمشق 1972 .

- سمير محمد يوسف : - " التسويق : نظرة اقتصادية " مؤسسة شباب الجامعة مصر 1980 .

- شالاي فلسيان : - " تاريخ الملكية " ترجمة صباح كنعان ، منشورات عويدات - لبنان 1973 .

- عبد الرحمان يسري أحمد : - " تطور الفكر الاقتصادي " .

- عجيمة عبد العزيز : - " مقدمة في التنمية والتخطيط " دار النهضة العربية بيروت 1983 .

- علي لطفي : - " النمو الاقتصادي بين المذاهب الكبرى "

- عمرو محي الدين : - " مبادئ علم الاقتصاد " دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، بيروت 1974 .

- عمرو محي الدين : - " التنمية والتخطيط الاقتصادي " دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، بيروت 1975 .

- لوفران جورج : - " تاريخ التجارة " ترجمة هشام الحسيني ، دار مكتبة الحياة ، بيروت .

- ماركس كارل : - " رأس المال " ترجمة محمد البراوي ، المجلد الأول دار الهدى للطباعة والنشر ، بيروت .

- ماركس كارل : - " رأس المال : نقد الاقتصاد السياسي " ترجمة محمد الميتاني ، مكتبة المعارف ، بيروت 1982 .

- ماركس كارل : - " رأس المال : نقد الاقتصاد السياسي " الجزء الثالث ترجمة أنطون حمصي ، منشورات وزارة الثقافة دمشق - 1973 .

- نامق صلاح الدين : - " أسس الاقتصاد الحديث " دار النهضة العربية ، بيروت - 1972 .

2 - الدراسات والمجلات والوثائق والدراسات .

- الجريدة الرسمية : - " العدد (52) ، 26 ديسمبر 1981 الجزائر
: - " العدد (2) 2 أوت 1982 الجزائر
: - " العدد (5) 29 يناير 1983 الجزائر

- المجاهد الاسبوعي : - " نص لائحة القطاع الخاص : الدورة السادسة للجنة المركزية" جانفي 1982 - الجزائر .

- جبهة التحرير الوطني : - " الميثاق الوطني " مصلحة الطباعة للمعهد التربوي الوطني الجزائر 1976 .

- جبهة التحرير الوطني : - " الدستور " مصلحة الطباعة للمعهد التربوي الوطني ، الجزائر 1976 .

- مركز الابحاث في الاقتصاد : - " القطاع الصناعي الخاص في الجزائر : - نسيج " ، التطبيقي . محمد يحيى ربيع الجزائر 1981 .

- وزارة التجارة : - " تنظيم الأسعار ..." [illegible]

BIBLIOGRAPHIE EN LANGUE FRANCAISE

I - LES LIVRES :

BLANG Mark : "La pensée économique origine et développement - Office des Publications Universitaires Alger, 1981.

BOUKHOBZA M'Hamed : "Disparités de revenus et pouvoir d'achat en Algérie" INEAP, Alger 1981.

BOUKRAMI Sid Ali : "Politique et structure commerciales de l'Algérie - Institut des Sciences Economiques Alger 1977.

BOURAS Djoudi : "Planification de la production et des besoins textiles : le cas Algérie", Thèse de 3e cycle en Sciences Economiques, Université de Montpellier, France 1983.

DENIS Henri : "Histoire de la pensée économique", presses universitaires de France, Paris 1977.

LAVIGNE Marie : "Les économies socialistes, soviétiques et européennes" Armand Colin, Collection, Paris 1979.

LIABES Djillali : "Naissance et développement d'un secteur privé industriel en Algérie 1962-1980". Thèse de 3e cycle en Sciences Sociales, Université d'Aix-Marseille II, France 1982.

MEBTOUL Ali : "La place et le rôle du secteur privé selon les orientations de la Charte Nationale et les résolutions du 4e Congrès"INPED Algérie

MEBTOUL Ali : "Essai de quantification de la plus value entre 1973-1976" CREA - Oran 1978.

MESSAOUDI Abdelmadjid : "Contribution au débat sur le bilan de l'industrialisation en Algérie - Mémoire de DEA en Sciences Economiques, Université de Sciences Sociales de Grenoble, France 1982.

PENEFF Jean : "Industriels algériens". CNRS 1981, Paris.

SALAMA Pierre : "Sur la valeur" petite collection Maspéro, Paris 1982.

II - ETUDES, REVUES ET DOCUMENTS :

A A R D E S : "Etude industrie privée", 5 volumes : 1980, Alger.

CENTRE D'ETUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATION : "Panorama de l'URSS : Courrier des pays de l'Est La Documentation Française, Centre d'Etude Prospectives et d'Informations Internationales Février-Mars 1979 n° 226-227.

COMMISSION DES INVESTISSEMENTS : "Le code des investissements" Algérie 1967.

MINISTERE DU COMMERCE : "Avant projet de la loi relative au prix" Alger

MINISTERE DES INDUSTRIES LEGERES : "Rapport d'exécution du plan annuel 1982" Volume II, Annexes Statistiques, Alger 1983.
- "Rapport d'exécution du plan annuel 1984".
- Plan quinquennal (1980-1984), Alger 1985.

MINISTERE DE LA PLANIFICATION ET DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE : "Comptes économiques 1967-1978" Alger 1980.
- "La distribution des produits textiles en Algérie 1970".
- "Données sur le commerce de gros privé 1969" Alger 1970.
- "Fichier."des entreprises commerciales.

OFFICE NATIONALE DE LA STATISTIQUE : "Annuaire Statistique de l'Algérie 1982". Edition 1984 n° 11, Alger 1984.

Parti du Front de Libération Nationale : "Rapport du groupe commerce et service", comité Central , Alger 1981.

S.N. COTEC : -"Bilan d'exécution du plan annuel 1982"
-Direction des études et du développement, Alger 1983.
-Direction de la distribution, Alger 1983.
-Direction de la production nationale, Alger 1983.

SNERI : -"Etude de la confection" Alger 1970.

SONITEX : -"Analyse de la fonction commerciale" Alger 1979.
-"Analyse de la fonction commerciale" Alger 1980.
-"Etude technico économique : Réseau de distribution" Alger 1981.
-"Fichier client" Alger 1981.
-"Stratégie a long terme, Horizon 2000 textiles Alger 1983.

Wilaya d'Alger : "Etat des infractions relevées par procés verbal" Service du contrôle des prix et services collaborants, Sous-Direction des prix et Marché Publics. Direction du commerce, durant la période (1981-1984) Alger.

الخطأ والصواب

الصفحة	السطر	الخطأ	الصواب
69	11	منحنى المنفعة الكلية	منحنى المنفعة الحدية
69	الشكل	" " "	" " "
100	1	مثلما تخضع المؤسسات التجارية	مثلما تخضع المؤسسات الانتاجية
101	18	الكولزوخي	الكولخوزي
168	16	الاختلافات	الاختناقات
204	الاخير في الجدول .	488289000	648089000
	ما قبل الاخير في الجدول	48491100	475911000
225	10	90٪	49 ٪
274	9	على	الى
281	13	بوصفه	بصفته
285	13	المطلوبة	المعروضة
308	6	جديدة	جيدة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

وزارة التجارة

MINISTERE DU COMMERCE

WILAYA D'ALGER

DIRECTION DU COMMERCE
ET DES PRIX

FICHE DE PRIX

VERIFICATION DU PRIX DE REVIENT : TEXTILES

Nom :

ou raison sociale :

Adresse :

Tél. :

Désignation :

Modèle :

Référ. :

Laize :

Demande d'homologation déposée le N°

Enquête prescrite le n° Transmise le N°

Noms des agents enquêteurs : MM

Observations des agents vérificateurs :

Avis du Directeur :

FICHE TECHN

DECOMPTE DE PRIX PROPOSE PAR LE FABRICANT

ELEMENTS	NATURE	Quantité	Prix Unitaire	Valeur	T. U. G. P.		TOTAL
					Inc.	Non inc.	
Matières premières	Fil Filés …………… …………… ……………						
Fournitures	Colorants …………… ……………						
Divers	…………… …………… ……………						
Frais de Fabrication	Main-d'oeuvre Charg. Soc.						
Frais fixes	Loyer Assurances Amortissem.						
Frais proportionnels	Téléph. Eau Electricité Transport						
P. B.H.T.							
T.U.G.P. à récupérer				٣٨٤٢١٦			
Marge industrielle							
Perte							
T.U.G.P.							
P.V. T.T.C.							

Designation des produits soumis à homologation	Référence des textes l'ayant soumis à homologation	N° et date Journal Officiel	OBSERVA...
	Textes de basa du régime de l'homologation des prix		
	- Decret 66-114 du 12 Mai 1966 relatif aux produits et services placés sous le régime de l'homologation des prix.	J.O N° 41 du 24 Mai 1966	
	- Decret n° 72-123 du 7 Juin 1972 modifiant le decret 66-114 du 12 Mai 1966 sus-visé.	J.O N° 47 du 13 Juin 1972	
Textiles	- Arrêté du 4 Novembre 1966	J.O N° 102 du 2/12/1966	Homolo... de pri... produc...
Confection, bonneterie en tissu ou en cuir et succédané de cuir, mercerie	- Arrêté du 18 Décembre 1971	J.O N° 9 du 1er Février 1972	Homolo... des p... produ...
Chaussures	- Arrêté du 22 Juillet 1966	J.O N° 77 du 9/9/1966	Homolo... des pr... produ...
Emballages métalliques bois et cartons	- Arrêté du 22 Juillet 1966	J.O N° 75 du 2/9/1966	Homolo... des p... produ...
Boissons gazeuses et bières	- Arrêté du 14 Juillet 1966	J.O N° 75 du 2/9/9966	Fixati... prix ... produ...
Eaux minérales naturelles artificielles et eaux gazeuses non aromatisées	- Arrêté du 12 Avril 1966	J.O N° 33 du 26/4/1966	Homolo... pour ... tion ... et dé... prix ... pour ... ports...
Savon, détergents, lessives et poudres à recurer à usage ménager	- Arrêté du 14 Octobre 1966	J.O N° 93 du 1/11/66	Fixat... prix... produ...
Articles scolaires	- Arrêté du 8 Novembre 1976	J.O N° 105 du 30/12/1976	Homolo... des pr...
Produits agglomérés	- Arrêté du 10 Juillet 1979		

PRODUITS DES INDUSTRIES TEXTILES ET ASSIMILES:		
Produits textiles	Chapitre 50 & 63	12 %
Accessoires de vêtements	"65 à 67	12 %
Produits de la mercerie	"98.01 et 98.02	12 %
Mannequins et similaires	"98.14	12 %
MATERIAUX DE CONSTRUCTION		
Plâtres, chaux et ciments	"25.20. 25.22.25.23	5 %
Ouvrages en pierres plâtres	"68.04. 68.02	7 %
Ciment, amiante, mica et matières analogues	"68.04. 68.07.68.09 à 68.13.68.15.68.15	7 %
Produits céramiques	"69.01 à 69.08 ~~69.14~~	9 %
DIVERS ARTICLES CERAMIQUES		
Articles pour usages Sanitaires ou hygiènique	"69.10	12 %
Vaisselle et articles de ménage	"69.11 et 69.12	14 %
Autres articles céramiques	"69.09 69.13 69.14	12 %
PRODUITS DIVERS D'ORIGINE MINERALE		
Meubles et articles similaires	"68.04 68.05	9 %
Ouvrages en asphalte et similaires	"68.06. 68.08	9 %
PRODUITS DES INDUSTRIES DU VERRE		
Produits semi-finis	"70.01 à 70.07	8 %
Produits finis	"70.08 à 70.21	14 %
Bouteilles isolantes et similaires	"98.15	

.../...